


一位财经记者妈妈的爱与智慧



# 勇敢地跟孩子谈钱

## 生活中的财商课




郑晓舟 著
姜琰 小睿 插画



"百富榜"创始人 胡润
中国金融博物馆理事长 王巍博士 推荐阅读
财经时评家 时寒冰

财商教育是最好的社会课

理解经济学知识 爱上劳动和创业
活用数学技能 养成储蓄习惯
树立风险意识 启蒙投资理念



机械工业出版社
China Machine Press

VISIT...

LANZAROTE Caliente.COM

一位财经记者妈妈的爱与智慧




# 勇敢地跟孩子谈钱



## 生活中的财商课




郑晓舟 著
姜琰 小睿 插画



"百富榜"创始人 胡润
中国金融博物馆理事长 王巍博士 推荐阅读
财经时评家 时寒冰

财商教育是最好的社会课

理解经济学知识　爱上劳动和创业
活用数学技能　养成储蓄习惯
树立风险意识　启蒙投资理念



机械工业出版社
China Machine Press

# 推荐序一

郑晓舟在《上海证券报》就职的时候，为我的胡润百富榜写过一篇大约2000字的文章，那是我们相识的开始。她是中国第一批对民营经济感兴趣的记者，也是我认识的第一位女记者。我们以前经常见面，互相交换对民营经济的看法以及证券市场的一些信息。

若干年后，我们都开始关心起了教育。我相信这并不是巧合，因为我们都一直关心着中国的民营企业家，经历了这些年的打拼，他们获取了巨大的财富，与此同时，对自己后代的教育也成为他们同样要花大量精力去处理的一件事情。

2002年，我出版了一本叫做《财富基因》的书。在这本书中我采访了25位上榜企业家，请他们逐一谈了自己对孩子教育的看法，而促使我这么做的原因是当时的一个热门新闻——身为首富的比尔·盖茨宣布只留给3个孩子每人1000万美元。这是盖茨价值观的体现，这样的价值观也会深深地影响到孩子的未来。既然首富的想法是这样的，那么中国的企业家又是怎么想的呢？宋城集团董事长黄巧灵告诉我“不要将财富带入家庭”，中宝实业董事长吴良定的想法是“不要多给孩子零花钱”。

2004年，有一位国有银行的高管问我能否帮助他的孩子进入英国的名校，虽然我是伊顿公学毕业的英国人，但对此要求，我也实在无能为力。不过这也给了我一个启发，中国的富裕人群的确需要提升孩子们的教育水准。几年后，我策划制作了一系列的《名校指南》，帮助中国的家长们把孩子送到国外的名校里。现在，这本《名校指南》已经做了6年，在这段

时间里，我对高净值人群把孩子送出国外的原因做了一个总结，大致是因为：（1）企业家自身学历不算太高，希望孩子们能有所提升。（2）他们都认识到国际化的重要性。（3）高考压力很大，出国学习还能获得更全面的教育。（4）也是相当重要的一点，他们希望孩子们减少自身的优越感，把孩子推出自己财富的“阴影”，他们不希望孩子因为自己而受到太多关注从而变得骄傲。与此同时，出国留学这一趋势也越发地年轻化——从出国读硕士到大二出国学习，再到高二出国，现在小学六年级出国学习也越来越普遍。

事实上，就我的经历来说，富裕人群对于孩子在金钱教育上的态度还是以“回避”为主的，而郑晓舟的这本书是要告诉读者，如何让孩子正确地接触金钱，这显然是一项非常重要的启蒙教育，既然高净值人群会越来越早地把孩子们送出国，就应该更早地让孩子正视自己的财富，希望这本书对作为读者的你能有所帮助。

胡润

写于2013年5月

# 推荐序二

“钱”，在中国的教育中，是一个会让很多家长、老师手足无措的话题。我们往往不知道应该如何向孩子解释关于“钱”的一切。然而，很奇怪的是，孩子们从家长那里最初学会的吉祥话里却一定会有一句“恭喜发财”。

最初接触“财商”一词，大约是在2000年，当IQ（智商）、EQ（情商）已经广泛为社会接受，并被认同为儿童发展的重要能力时，突然冒出来的FQ（财商）再次得到了广泛的关注与认同。然而近十年过去了，当我在2006年开始正式从事青少年财商教育研究与实施的工作后才发现，我们对于儿童的财商教育居然只停留在理论层面。许多所谓的儿童财商教育课程，依然只是停留在金融理财知识普及的层面。

2012年，我带领团队进行《2012年中国青少年金融教育蓝皮书》课题研究时，发现对于儿童财商教育，家长们的认同度其实非常高，但往往因为不知道如何去做，所以不敢跟孩子谈“钱”、用错误的方式与孩子谈钱的案例比比皆是。

《勇敢地跟孩子谈钱》这本书中，作者郑晓舟女士以一名记者的敏锐触觉，将孩子在成长过程中遇到的各种与金钱、财富相关的问题和家长在家庭财商教育中的各种方法以故事的形式展现给我们，让作为家长的我们发现，原来孩子生活中的每一个细节，都可以成为儿童家庭财商教育的课堂。

对于同样作为家长的我来说，在仔细阅读书中每一个小故事的过程中，即使作为一名从事青少年财商教育研究和实践的工作者，我依然能发现自己在子女家庭教育中的无数缺失。尤其是对于很多问题的处理方法，在看到本书中的一些故事时，我才豁然开朗。有时候，不是我们不知道子女的财商教育有问题，而是由于不知怎样去正确应对，经常会选择视而不见、避而不谈，或者拿出家长的“威严”，简单粗暴地对子女下达命令。

本书对于众多家长来说，无疑是一本非常具有参考价值的儿童家庭启蒙财商教育教科书，相信每一个家长都能从中寻找到自己孩子的影子。尤其是对于觉得子女财商教育无从入手的家长们来说，读完本书你会发现，跟孩子谈钱并不是很难。

张玮

青少年金融教育研究学者

百特教育咨询中心执行理事、联合创始人

# 推荐序三　财商，孩子的第24条染色体

孩子身体里拥有固有的23对染色体基因，决定高矮胖瘦、智商性格，基因组合来自父母遗传。但父母对金钱的概念和关系处理正通过生活细节和思维习惯变成孩子的第24条染色体基因——财商，它决定了孩子的财富观，如何看待钱，被钱奴役还是掌握御钱之术。

在中国古代文献中，教育一词最早见于《孟子·尽心上》，“得天下英才而教育之”。

而关于财富观的教育，孔子认为“富而可求也，虽执鞭之士，吾亦为之。如不可求，从吾所好”，更多还是教育人们富贵在天。在当代对财富的无尽渲染之下，反而造就了我们这代人畸形的财富观——要么是“富贵在天”的极度被动，要么就是“有钱能使鬼推磨”的激进。

世界上第一个拥有10亿美元的富翁小洛克菲勒在谈到让孩子记账时说：“要让孩子懂得金钱的价值，不要乱花乱用，把钱用在益处。”而这些恰恰是我们现在家庭教育所忽略的内容，也是很多家庭的孩子所缺乏的品质和素质。

在中国，改革开放崛起的一代企业家大多人到中年，可精力依然旺盛，面对财富传承的问题，大多数人还真没意识到这是一件迫在眉睫需要解决的事，总觉得自己起码还有二三十年时间，到时各方条件也会更加成熟。

其实这是一个误区！

这样的误区直接导致中国的家长考虑财富传承的问题普遍较晚，弊端也会逐渐暴露。其实，财富传承从来没有真正意义上的所谓条件成熟的时间点，而就国际上的经验来看，尽早完成交接恐怕是效果最好也是最安全的选择。一方面，父辈身体和家庭的突发性变故等意外情况不可不防，这种巨大变故将会对财富的传承造成巨大的打击；另一方面，从培养继承人的角度，提早考虑接班问题也是好处多多。“小孩如果到了20多岁，你突然一下子跟他说我未来五年给你接班，你朋友圈子得改改，工作方式方法得改改，你的行为得改改，你叫他脱胎换骨，这是不可能的。”清华凯风家族传承中心主任沈栋谈到财富传承时说，“他们对继承人的培养其中很关键的一点是，从小一步一步把他培育到继承人这个位置，扶他上马，然后带他一程。如果你七八十岁，再过两年干不动的时候才来说交班，还没来得及带一程自己就不行了。”

畅销书《穷爸爸富爸爸》的作者罗伯特·清崎有过一段非常深刻的话，他说：“如果你不教孩子金钱的知识，将来会有其他人取代你。其他人是谁？也许是债主，也许是奸商，也许是警方，也许是骗子。这些人教出的孩子，会给我们带来多少麻烦大家都可以想象。”

金钱本身并不邪恶，不懂得如何运用才会让它变得面目可憎。无论财富多少，我们培养孩子财商的目的绝不是让他们成为拜金主义者，而是让他们尽早懂得正确认识金钱，以及如何运用金钱的规律为自己创造财富，赢得自由的生活。

铭刻在洛克菲勒中心黄铜牌上的语录说：“我相信，任何权利都意味着责任，任何机会都意味着义务，任何拥有都意味着职责……我相信诺言

的神圣，一言既出，即应恪守；人品，而不是财富、权利或地位，才具有最高价值。”

知名的财富管理顾问斯图尔特E.卢卡斯认为，在家庭中树立精英价值观，有助于寻求和培养有竞争优势的家庭文化。要想确保你家庭的下一代财富所有人成长为具有责任感和财富奉献精神，而不是傲慢、安于富贵的人，这是非常好的途径。

把财富和时间作为礼物献给后代能给人带来极大的满足。这些赠予品通常被赋予极其丰富的感情色彩，赠予者是在通过这样的方式表达最深沉的爱。在很多情况下，父母给孩子的深思熟虑的赠予让受赠者的生活有了更多选择，如果没有赠予，这些选择可能就不会出现。

不过，你在思忖你身后的财富去向时，也该琢磨琢磨把财富留给下一代与更为长远的管理财富的目标之间的区别。后者意味着完全不同的价值观和操作条件，它意味着你在向后代传递财富管理责任的同时，还要毫不含糊地试图支持他们，给他们灌输重要的价值观和正确的文化观念。

所有成功的财富管理都是从财富战略定义“财富管理的时间跨度（一代还是跨代）”开始的。

因此，你必须弄清楚你的价值观可以对家庭的后代影响多久，这与有没有留下财产无关。不管你是否给后代留下巨额财富，你在这一代所构建的健康的价值观都是留给子女最重要的东西。因为站在另一个极端来看，炫耀式的消费习惯在钱花完时也就结束了，而利用价值观和家庭文化来规划财富目标和管理战略，财富才会有更多更持续的可能性。

我相信这也是晓舟希望通过她的新作《勇敢地跟孩子谈钱》让更多中国父母认识到的。

正如晓舟在本书中所言，我想，只要父母有心，不把金钱设为一个禁区，那么跟孩子谈钱也绝对不是难事。

张曦元

财富管理行业研究者

清华大学五道口金融学院互联网金融实验室

《钱经》杂志前任主编兼出版人

# 推荐序四

和晓舟相识多少年了？或许可以这么表达：我们初相识的时候，和我们的孩子现在差不多大。从现在回望20世纪80年代，只剩下一些模糊的概念，觉得那时纯净、朴素，空气新鲜，色彩尚单调，单调里又似乎蕴藏着某种即将到来的斑斓——这该是那个跌跌撞撞的时代偶尔赋予的意境。彼时，县图书馆里最抢手的书，已经从琼瑶变成了泰戈尔，我们已经买得起大约10元钱一件的花衬衫，这种不太喧闹的丰富、勿需担忧贫寒然而依旧的清冷，确实令我们的青春充满了诗意的想象力。80年代末，当我们如漆似胶地盘桓在那个海边小镇的时候，可曾想过有一天，会为彼此的书写序言？也可能真想过，因为我确定那时候我们曾经说过以后要一起走在上海的某条大街上。而现在，我们正生活在大上海，如果愿意，可以天天挽着手走在任何一条上海的街上。因为在少女时代的诸多梦想里，文学和友谊，都是我们关于未来的最重要誓言。

晓舟是学生时代的榜样人物。老师喜爱她，因为她刻苦而持续优异的学业，同学们喜爱她，多半因为她身上从来没有那些经常会伴随着优等生的或者刻板、或者孤僻、或者过于八面玲珑从而难免泄露出功利和世侩的痕迹，这可能是由于她习惯于某种青睐，所以从来不觉得必须用一种另类的脾气来重点标注。总之，学生时代的晓舟，一边是老师的宠儿，享受着各款主流的荣誉，一边又是校园里三教九流各个门派共同的朋友。和晓舟成为好朋友，我是得利许多的，譬如有她这样的好朋友存在，我总是提醒自己至少在学习上不可以太离谱，以便“配得上”她；譬如那个著名的“别人家的孩子”，在我家则具体成为晓舟，由于是自己的朋友，所以我从小并

不是太讨厌这个“别人家的孩子”，每当我想出去逛逛，只要说一句找晓舟去，父母必定是满口应允的。

晓舟从小擅长写文章，但是我一直觉得她的文字过于冷静缺少激情，大学刚毕业没多久，她送给我几套她的翻译本，我生生死死大谈恋爱的时光，她居然躲起来写书去了！和我天马行空的风格是那么地不同，她总是做这些特别有意义的事情，有时候也会觉得晓舟不够有趣，譬如此刻我怎么也回忆不起来有哪次她吃过老师的批评，或者有什么明显的缺点，仿佛她存在的意义就是为了证明我们的无聊，唉，这真是件挺无趣的事情。

瞧，她又扎扎实实地意义了一把。只不过，当我读完这本写给孩子的书，觉得这一回她的意义里，充满了爱。

我的孩子正在念初一，我是学经济的，我也曾遇到过所有小睿向晓舟提过的问题，只是我没有像晓舟那样回答那样做。譬如，孩子小时候也经常担心出去度假回来是不是没饭吃了，也曾经问过我为什么不可以有一种世界货币，我多半敷衍几句就过去了，以至于直到现在，孩子对货币的概念仅停留在交易功能。等读完晓舟的书，我确实感觉到了一丝丝懊恼。

晓舟用十万字，描述了包括利率、信贷、通货膨胀、国际贸易等主要经济现象，不光是孩子，这也是所有成人应该掌握的常识，用晓舟的语言直接和孩子交流，相信是许多家长可以选择的方式。当然，我们更应该在晓舟的书里读到别具一格的为母之道，读到一个用心的家长和孩子一起成长的幸福历程。

最后，我决定哪天要去光顾一下小睿的洗车铺，不知道小睿是否愿意

让我入股？

陈琤

中国银联

# 自序　教育，源于生活

第一次接触“财商”这个概念的时候，我以为这是一个虚无缥缈的东西，看不见，摸不着，甚至有一点点与自己长期以来形成的价值观相悖。

当时，我在财经媒体工作，目睹了中国股市最早的一批造富运动和创业神话。一些人忽然之间就在股市中变成了杨百万、张百万……这些人的成就，姑且以“成就”来说之，似乎与我们传统意义上好好读书、努力工作、埋头苦干、勤劳致富的榜样格格不入。

在当时的我看来，“财商”两字有点像智商一样，天然而成。当然也有点与经济和投资知识有关，但是运气的成分似乎更大。总之，说不清，道不明。

后来，随着工作和生活阅历的增加、阅读和知识的扩展，我渐渐认识到财商其实是很实在的一种技能。它与每个人的经历和悟性有关，更与知识结构和投资理财的能力有关。正如现在人人都知晓的一句话：“你不理财，财不理你。”

有了孩子，从生活中的一问一答开始，我发现，财商是一个可以也必须要与小孩子谈的话题。

它是一门科学，也需要从入门的ABC开始。正如我们小时候学习一加一，长大以后才能学会几何、微积分；小时候学ABC，学习一横一竖一弯钩，长大才能自主地阅读和交流。

但是很多妈妈或许会问，对于孩子的财商启蒙该怎么着手谈，如何谈，谈什么？

很多小朋友的学前识字，并不是端坐在书桌前，或者在一个识字班里完成的。大多数孩子认识的第一个字，都是通过认路牌、指示牌完成的。同时，亲子阅读也是非常重要的途径。通过选择一些孩子感兴趣的故事、绘本，以孩子们能够接受的语言，简单明了地传递一些信息，孩子在看图画、听故事的同时，不知不觉中也学会了认字，甚至学会了很多情感体验和品德培养。

财商教育也应如此。

我和孩子之间关于“金钱”的谈话，都不是通过一个设定好的时间和地点开始的，而多半是从他的提问开始的。

比如，我跟孩子谈股票指数的那一次，只是非常偶然的机会。

与生活在上海的大多数孩子一样，他们早早地看到了陆家嘴金融城里滚动的字幕。只不过，每一次路过那个天桥底下的时候，我从不觉得这有什么好跟孩子讲的。

直到有一天，他不解地问，为什么东京的气温那么高。我这才发现，在他的潜意识里，那条滚动的字幕，就是天气预报。

后来我告诉他，这是世界各地的股票指数播报以及商品价格。

股票指数是什么？商品价格为什么要播报？

他的疑问越来越多。

幸而，对于他的那些提问，我现在还能答上来。但是在回答的时候，我惊觉，对于很多知识，我其实是很晚才接触和了解的。而且若不是从事财经记者的经历，并且系统地看了一些经济学和金融学的书籍，对于他的很多疑问我可能都无从谈起。

若是自己没有这方面的知识和意识，在招架不住的时候，我很可能像很多父母一样，简单而粗暴地回答一句：“小孩子，操心钱的事情干什么？”

若真的这么回答孩子的问题，那么孩子从此就会对有关“钱”的问题绕道行之，对这个问题的探索就到此为止。甚至潜意识里，他还会把“钱”这个字眼设为禁区。

## 谈钱的五个误区

我在上海的一家晚报上开了一个专栏，陆续地谈对儿童财商教育的一些认识。期间，也接到一些读者的邮件，和我探讨跟小学生谈钱是否太早？是否等他上了中学，对社会和金钱有个基本的概念以后，再来进行财商教育？

我不以为然。

教育，是一个潜移默化的过程，不是读一本书、上一堂课就可以了。

我儿子这学期的课程表里有一节思想品德课，当然还有一本配套的课

本。我问孩子，这门课是怎么上的？孩子说，就是上课呗。

思想品德，通过上课就可以达到我们期望的目标吗？我想很难。

当然，好的老师会用一些生动活泼的例子，来告诉孩子分享、友爱、向上、拼搏等积极的品质。但是良好的品质绝不是通过一个课程设置来完成的，而是父母、师长长期潜移默化的过程。

财商教育亦是如此。由浅入深，由小及大，从生活中可以观察到的小事开始，小孩子接受起来也更容易一些。否则作为一门课程，效果有可能适得其反。

一个妈妈曾经和我分享了她女儿第一周在加拿大的小学放学后的对话。

妈妈：今天你们上了什么课？

女儿：滑滑梯课。

妈妈：滑滑梯课怎么上？（很疑惑）

女儿：老师告诉我们，怎么轮流滑滑梯。

据说这一周都有滑滑梯课。

女儿还渐次学到了：

（1）如何在滑滑梯的时候保护自己？

（2）如果在滑滑梯的时候，有更小的小朋友遇到了困难怎么帮助他

们？

（3）滑滑梯还有很多附属设施，如何大胆尝试？

据说那个滑滑梯有很多高难度的设施，一开始她女儿不敢尝试，后来逐渐就敢尝试，也敢玩了。

女儿后来对妈妈说，世界上没有什么难的事情，只要勇敢地去试。

其实，这样的品德课程才是孩子喜欢的。从孩子感兴趣的话题着手，逐步告诉他们一些为人的原则，如守秩序、保护自己、帮助别人、勇敢尝试。

因此，在给孩子进行启蒙的过程中，家长也需要从生活中、从孩子的疑问中着手，一步步告诉他们关于钱、关于财的种种。

在与孩子谈钱的过程中，家长要避免陷入各种误区。

## 误区1：孩子不要操心“钱”的事

很多妈妈愿意每天陪孩子练习钢琴1个小时甚至2个小时，但是却没有想过每天花10分钟的时间来跟孩子讲讲关于“钱”的故事。

其实，很多琴童的妈妈并非要孩子成为郎朗或者李云迪，想法其实也很简单，就是希望给孩子一点艺术的熏陶。学画画、学外语，都是如此，就是希望以后孩子长大了，可以多一点乐趣，多一点体验。

艺术的熏陶当然好，外语的技能也很重要，但是“钱”也很重要。一些妈妈心底里把关于金钱的话题跟谈论“性”设为一个不可以触及的神秘禁区。因此，很多妈妈觉得跟孩子谈钱是一件很难开口、很困窘的事情。或者，妈妈们是不是自己潜意识里就觉得谈钱是一件很尴尬的事情，无论是跟你的朋友、家人或者上司、同事？若是这样，很可能你在骨子里认为“钱”是不耻的。君子，不应该谈钱的事情。

事实上，在中国，我们受到的传统教育是君子之交淡如水，不谈钱。中国人都时刻牢记着孔老夫子那句话——“君子喻于义，小人喻于利。”也就是说，为了不当“小人”或是不被别人当成“小人”，很多人会说，“谈钱伤感情！”

后来，我们受到的教育是“无私奉献”、“舍己为人”，做好事不留名。按照这个理论，小朋友帮邻居做一些力所能及的事情，比如浇花、洗车，获得的只能是一个赞扬。小朋友一开始可能的确会比较高兴，但是长此以往，哪一个小孩能够持之以恒？要求孩子做好事不留名，是否有利于孩子

的健康成长？做好事不留名的孩子，一开始会很高兴地跑来告诉妈妈，然后在妈妈的赞许声中获得最大的满足。

然而，孩子是要成长的，他们终究要面对生活的一切，比如工作、房贷、衣食住行。这一切，都离不开一个字——“钱”。如果在孩子们还小的时候，我们利用生活中可以观察到的一些现象，及时地给孩子答疑释惑，那么孩子们长大以后，或许就不会那么畏惧谈“钱”了。

每天的五分钟或者十分钟，跟孩子讲讲关于金钱的故事，以后他们或许就不会惧怕金钱，更不会迷信金钱。

当然，爸爸妈妈现在跟孩子谈钱，不是教他们怎么赚钱。等孩子们长大的时候，赚钱的技能和途径可能远远超过我们当前的想象。我们要带给孩子们的，是如何来认识钱。

其实，正确地认识钱，就会剥离钱的神秘感，让他们知道钱从哪里来，到哪里去，了解社会繁杂的背后，透视金钱的暗潮涌动。

就像驾驶员，在驾驶一辆新车前，需要了解这辆汽车的一些基本功能，更要掌握驾驶的基本要领。

钱也是如此。认识了它，了解了它，驾驭就变得相对简单。

## 误区2：向孩子行贿

父母跟孩子谈钱的时候，需要谈到一个怎样的份上，达到一个怎样的程度？

有些父母担心，如果告诉孩子，你给爸爸洗车、给邻居浇花都可以收取报酬，那么会不会让孩子演变成唯金钱论？比如，帮家里洗一下碗筷、整理一下床铺，是不是都可以以金钱来衡量？

我认为，如果家庭中本身就购买了一些家政服务，比如请钟点工洗碗或者请洗车工洗车，那么当你的孩子可以承担这部分工作的时候，为什么家长反而不愿意向孩子支付这笔费用了呢？

当然，让孩子树立一个正确、恰当的金钱观，也离不开爱和责任的教育。我想，在一个充满爱的家庭中，让孩子知道什么是责任，并不会让所有的孩子变成“唯金钱论”。

比如，对于孩子来说，上学读书是他的责任，也是他的义务。他会不会因为写作业，而要求父母支付报酬？极端的情况可能是，如果父母对此有一些不恰当的引导的话。

我曾经在朋友家看到朋友如此向他的儿子“行贿”。

妈妈催促儿子吃饭时说，“快点，你把这碗饭吃了，我就让你玩一会iPad。”换一个场景，妈妈又说，“你把这些作业写完了，妈妈给你买一个冰淇淋。”或者说，“你考试考100分，我给你买这个玩具。”

这些话，听起来是不是很熟悉？

其实，很多妈妈都会不由自主地向孩子“行贿”，以多快好省地达到自己的目的：希望孩子多吃点饭，早点写作业，考试成绩好。妈妈的目的无可厚非，但是手段却欠妥。

想一想，这种表述方法背后隐含的含义？孩子会觉得，只要他做了这件事情，就可以得到好处。久而久之，他就会为好处而做事情，比如为了拿到一个玩具而写作业。这本身就偏离了我们教育的目的。读书、写字或者练习钢琴，不是为了玩具，不是为了冰淇淋，而是为了我们的一种自我需要。读书可以让我们变得更有知识，知识让人快乐和幸福。练习钢琴，是为了提升我们对音乐的鉴赏能力，音乐可能让我们变得更为快乐。

因此，父母在培养孩子金钱观的时候，要明确哪些事情是可以支付报酬的，哪些不是。

我想，没有一个妈妈会说，“你把作业写完了，妈妈给你10元钱。”但是却不由自主地说，“你好好写作业的话，我就给你买冰淇淋。”要是孩子说“妈妈，我不要冰淇淋，你给我10元钱”，当然，很多妈妈会拒绝。但是孩子会疑惑，为什么你愿意给他买冰淇淋，却不愿意把买冰淇淋的钱给他呢？

这是一个难以自圆其说的许诺。当妈妈的本能地会觉得，付钱让孩子写作业是不对的事情。那么给孩子买冰淇淋以达到让孩子写作业的目的，却成为很多妈妈惯用的手法。

其实，在这个事情上，妈妈应该更多地强调先后顺序，而不是强调因

果关系。要让孩子明白，写作业、学习是他的责任，是必须要做的事情，是重要的，必须率先完成。只有完成作业之后，才能出去玩，才能出去吃冰淇淋。那么妈妈就应该说，“你什么时候把作业写完，我们什么时候出去玩。”或者这么说，“你若是早点把作业写完，我们就可以多玩一会儿了。”

“你好好写作业的话，我就给你买冰淇淋”，这句话很容易让孩子有这样的理解：我写作业了，所以妈妈给我买冰淇淋。甚至孩子以后会说“你给我买冰淇淋我才写作业”，或者说“你给我玩iPad我才写作业”等。一旦出现这种情况，妈妈恐怕需要首先检讨一下自己的言行，是不是有意无意地向孩子传递了错误的信息。

要勇敢地跟孩子谈钱，当然更重要的是怎么谈。正如我们不想孩子在学习上陷入唯分数论，在理财上，我们也要避免孩子误入唯金钱论的漩涡。

不要唯分数论。我们会对孩子说，我们并不是为分数而学习，我们是为了获得知识、技能以及探索和思考世界的能力。在财商教育上，亦是如此。我们要对孩子说，劳动可以换取金钱，但是金钱的意义并不在于这些硬币和纸币，而是体现了我们的劳动价值。

其实，与其向孩子行贿，不如购买孩子的劳动。

邻居家的孩子非常喜欢画画。有一天，他兴高采烈地办了一场画展：把他的画贴在他家的墙上，还郑重其事地在每一张画上都签了名。他有一个非常有爱心的妈妈。他和妈妈一起制作了邀请函，请小区里的小朋友和

妈妈参加他的画展。我有幸也在邀请名单中。我仔细欣赏了他的作品，并就其中一幅画向他询价。经过几个来回的磋商，我们最终以10元价格成交，而且我答应他，要等到第二天画展结束，才可以取回那幅画。

孩子很高兴。当然，妈妈们也很高兴。我想，那个孩子以后会认识到，他的劳动是可以有收获的。而且，对于一个四五岁的孩子来说，那幅非常具有想象力的作品真心不错。我想，这10元钱的付出相比一声口头的表扬，可能让孩子更开心、更自信一点。或许，以后他真的从事画画这个职业，他从一开始就知道，他的劳动是可以得到回报的。我问他对于10元钱的计划，他说，我先交给妈妈存起来，以后要用的时候再用。

几天以后，我在小区里碰到这个小朋友，我问起他这10元钱的去处。他说，他用这10元钱买了一盒颜料，准备画更多的画儿。

他还说，下一次他要搞一次爱心义卖，把画画儿的所得捐给一棵爱心树。

对于自己家的小孩，妈妈一样可以出钱来购买孩子的某一些劳动。

当然，妈妈首先要分清楚，哪些是责任，哪些是可以购买的劳动。

当你的孩子画了一幅画或者做了一个手工作品，你可以购买，以装饰你们家的墙壁，因为你可以这么说：“哇，这比妈妈原来计划花100元钱要买的那幅画还要漂亮。你是希望把画送给大家，还是希望妈妈购买你的画，以装饰我们家的墙壁呢？”

如果是购买，你可以对孩子的画提出更多的要求：下次苹果的阴影部

分如果更逼真一点，可能会卖出更好的价格。这样，就让孩子对自己的作品有了更多的追求。

## 误区3：哭穷或者对金钱无所谓

其实，父母对金钱的态度很大程度上会影响孩子对金钱的认知。有些父母为了培养孩子勤俭节约的习惯，喜欢在孩子面前“哭穷”，或者在孩子面前表现出对金钱的忧虑。这样的话，孩子多少会受到传染。

有个朋友曾经向我抱怨，说她女儿有大手大脚乱花零钱的习惯，买的都是些小食品、小玩具，没什么实用价值的玩意儿。她把女儿的零花钱缩减了，女儿说她小气，甚至母女俩还为此不高兴。

另一个朋友恰好相反，一直给孩子的零花钱很少，在孩子面前，总是说家里很穷。孩子有一天不小心弄丢了一块橡皮，还不敢告诉妈妈。想必，小孩子对此承受了很大的心理压力。

其实，我们应该传递给孩子一个相对比较客观的信息。不过度在孩子面前哭穷，当然也不要在孩子面前“炫富”。在这里，我愿意分享一下一个爸爸的做法。

有一天，他上幼儿园中班的孩子问他，我们家有钱吗？

爸爸说，没有钱，但是也不缺钱。

为了让孩子有个更直观形象的认识，爸爸妈妈把这个月的工资换成了一叠纸币。

“看起来很多，”孩子很兴奋，“我们可以去迪士尼了吗？”爸爸说，他们家的钱还不够。孩子很疑惑，你每天都上班，每个月都有1万多块钱，

我们有这么多钱，为什么不能去迪士尼？

爸爸说，“等一等，我们来看看这些钱都是干什么的，因为有一些钱要留出来的。”

爸爸首先拿出三分之一的纸币说，这是要还的房贷，我们买房子的时候，跟银行借了钱，如果不把这笔钱还给银行，银行会把我们的房子收回去，那我们就不能住在这里了。

“你同意把这部分钱先留出来吗？”爸爸问。女儿当然点头。

爸爸又拿走一小叠钱说，这是每个月买米买菜的钱。女儿也点点头说，“没有吃的，可怎么办？！”

接着，爸爸又拿走一部分钱说，“这是我们家每个月要付出的物业费、电费、税费以及你每个月要的学费和书本费。”

最后，爸爸让她数了数，还剩下几张100元。孩子仔细数了数，还剩下三张，“我们还剩下300元钱。”

他告诉女儿，去一次迪士尼大约需要5000元。如果把这300元存起来，大概需要17个月的时间，也就是一年零5个月的时间。

这年女儿过生日的时候，爸爸问她要什么礼物。她说，把买礼物的钱省下来，这样能够早一点去迪士尼。一年以后，爸爸带着孩子去了迪士尼。

这种方式不仅让孩子对家里的经济情况有个大概的了解，同时也理解

哪些开支是必须且首要的开支，哪些开支是放在次要位置的。在这个故事中，爸爸告诉女儿，房贷、生活的衣食住行开支是首要的，而旅游则是第二位的。

让孩子学会等待，延迟满足孩子的愿望，其实会给孩子带来更大的快乐。想一想，如果孩子一提出去迪士尼乐园，爸爸妈妈马上带她去所给孩子带来的幸福感，与她等待了一年，知道自己每一天离目标更近一点再去所得到的满足，哪一种更强烈？很明显，是后者。而且在这过去的一年中，孩子知道自己每天都离目标更近一点，会觉得更大的快乐。

而且在此过程中，孩子知道了得到与舍弃。她为了更早一点去迪士尼乐园而放弃了生日礼物。我想，这样的孩子以后会更专注自己的目标，这种考验对她的人生成长不无裨益。

## 误区4：会花才会赚

在生活中，我碰到一位家长，他崇尚的理财方式是“会花才会赚”。

在生活中，他对孩子有求必应，放手让孩子花钱。他认为，孩子“富养”，眼界开了，长大了就会想方设法赚大钱。他还有一个理论，富人和穷人之间的明显区别是，富人花钱比较豪爽，穷人一分钱都要掰成两半花。

诚然，每一个家庭都有自己的育儿方式，但是“会花才会赚”其实也不尽然。

在这里，我想引用李嘉诚曾经讲过的话——“穷的时候，不要计较，对别人要好。富的时候，要学会让别人对自己好，自己对自己更好。穷，要把自己贡献出去，尽量让别人利用。富，要把自己收藏好，小心别让别人随便利用。”这些奇妙的生活方式，是很少人能够明白的。

李嘉诚说，假如你的月收入只有2000元，把钱分成五份。第一份600元，第二份400元，第三份300元，第四份200元，第五份500元。

第一份，用来做生活费。第二份，用来交朋友，扩大你的人际圈。第三份，用来学习。第四份，用于旅游。第五份，用来投资。

其实，在这个阶段，也就是李嘉诚说的穷的阶段，表面上看，钱都花出去了。但是实际上，钱逐渐转化为财富——朋友、知识、体验和投资。

因此，从这个角度讲，“会花才会赚”是有一定道理的。但是这

个“花”一定不是花在自己的生活享受上，而是花在为以后财富积累的方面。

如果家长认为“会花才会赚”的“花”是体现在高档的餐厅或者昂贵的汽车、服饰上，那就错了。如果把“花”体现在生活享受上，更是大错特错了。

对普通家庭来说，李嘉诚这种把工资分成五份的做法很有借鉴意义。投资在孩子的学习上，带孩子去旅游，这种消费都是让孩子未来受益匪浅的一种消费。

当然，投资学习，不是说家长给孩子不停地报奥数班、英语班，而是带孩子去博物馆、阅读。旅游亦是如此。

读万卷书，行万里路，让孩子受益一生。

## 误区5：财商是一种天分

有一些事业有成的家长会说，我没有接受过所谓的财商培训，但你看我不是一样很成功吗？

要知道，我们现在说的成功，或者说财富积累的多寡并不能代表驾驭金钱的能力高低，或者说财商高低。培养小孩子的财商，提高他们驾驭金钱的能力，说到底，是让他们能够不为钱所困，能够明白自己想要什么，如何来实现自己的财务目标。

有些孩子的财务目标可能很大，也可能很小。每个孩子、每个人对生活的态度不一样，其实并不一定要逼着他们去赚尽可能多的钱。

再说，钱到底是怎么赚到的，说得清吗？有个经济学家打了个比喻，在地图上撒一把豆子，每一个豆子滚落停留的地方就开一个加油站，有些豆子滚落在公路附近，生意兴隆，有些豆子滚落在偏僻山谷，无人问津。每一颗赚钱的豆子背后都有好几颗亏本的豆子，永远被人遗忘，这个赚钱的比例只取决于路网密度。

那些自认为成功的家长，你是一颗聪明的豆子吗？还是只是任人抛落、意外发财了呢？

如果说一些家长认为自己事业有成而感觉财商很高的话，那么扪心自问，你有没有为钱而困扰？

据媒体报道，来自美国肯塔基大学等几所高校的经济学家，将3.5万

名彩票中奖者与破产记录相互比照发现，彩票中奖者破产概率是普通人破产概率的两倍。

这说明什么呢？说明这些人即使占有了很大的财富，但是因为没有足够的财商而无法驾驭这笔金钱，最后很可能沦落到比中奖之前更悲惨的境地。

以前因为工作的缘故，我见过很多企业家和所谓的成功人士。他们在巅峰时期叱咤风云，潇洒人生，但是一旦从巅峰跌落，就萎靡不振，甚至失去了工作和生活的勇气。其实，从巅峰期跌落，可能会有一些客观的因素，比如经济周期、决策失误，但更多的还是对未来风险的认知能力。

我们鼓励孩子大胆探索世界，大胆尝试新事物，鼓励他们勇往直前，有敢想敢做的精神，是基于我们有一个基本的风险认知，也就是父母能够帮助孩子解决潜在风险带来的问题。比如，我们让孩子爬山，我们知道最大的风险无非就是孩子被树枝刮破皮肤或者衣服，而且这种风险是在父母已经认知并且可以承受的范围内的。但是对孩子来说，他不知道父母不断的鼓励背后，其实已经包括风险的因素在里面。

所以，我们在鼓励孩子闯与干的时候，要告诉他们可能的潜在风险，而不是一味地鼓励他们向前，向前，再向前。

对风险的认知，会随着年龄的变化而变化。从小对孩子进行财商教育，很重要的一环是告诉他们在闯和干的时候可能存在的风险，每一个风险的潜在发生概率是多少，究竟什么样的风险是值得去承担的。这样，当他们以后长大，无论在商场或者职场上，都会有探索的勇气，同时也会有

对风险充分认知的能力，才能保证他们不至于从巅峰跌落而一蹶不振。

每一个父母多少都有点望子成龙之心。我们希望孩子将来能够“成功”。成功，当然是个好事。但是成功的背后，到底是不是一个快乐的人生？我们做父母的，说到底，其实并不是要孩子们今后能够有多少财富，而是让他们在各种经济和生活环境下，拥有能够不为钱所困的生活状态。内心的幸福和快乐，是我们追求的终极目标。要活得快乐，活得幸福，活得更有质量。

龙应台说，充满青春活力的孩子奔向他人生的愿景，眼睛热切地望着远方，母亲只能在后面张望他越来越小的背影，揣摩那地平线有多远、有多长，怎么一下子就看不见了。

所以，当大手还牵着小手一起走的时候，妈妈能做的，就是多给他们一点耐心和时间解释、鼓励并启发，让他们走得更好，跑得更快，飞得更高。

# 第一章　从愿望开始

每一个小孩，都有很多心愿。

圣诞节的时候给圣诞老人写心愿卡。

每一个小小的孩子，都有大大的梦想。玩具、冰淇淋、旅游……这些，是小睿的愿望清单。

欲望是无止境的，孩子要知道自己最想要的，也就是确立目标。这是儿童财商教育的第一步，知道自己想要什么，目标是什么。

每一个小孩，都有很多心愿。

圣诞节的时候给圣诞老人写心愿卡，一板一眼、一笔一画写上或者画上心中所想。

滑板车、冰淇淋、旅游……甚至还有法拉利赛车和月球旅游，这是我儿子小睿6岁的时候给我的愿望清单。

每一个小小的孩子，都有大大的梦想。

梦想，有时候是我们前进的方向。但有时候，梦想却蜕变成了欲望，甚至变成了索求。

对父母来说，让孩子们的梦想变成一种目标，而孩子们的梦想，其实可以分为两大类。

## 两类愿望

一种是父母有能力帮孩子实现的，可以称之为即期型。也就是孩子希望父母兑现的，比如一个玩具汽车、一辆滑板车或者一趟迪士尼之旅。这类愿望其实是孩子们对父母提出的一个要求，能否实现，只取决于父母的意愿。

另一类则是父母其实没有能力帮孩子实现的，可以称之为远期型，比如我儿子梦想中的法拉利跑车、去月球旅行等。这类愿望，是超越父母能力的。但这类愿望中，虽然天马行空，甚至有点异想天开，但反映的往往是孩子对自己未来生活的一种设想，以及孩子对世界的想象。

对于第一种即期型愿望，父母的反应本能有两种：满足或者不满足。

比如说，“想吃冰淇淋，太简单了，妈妈带你去！”

“玩具小汽车，这还不简单，爸爸带你去商场里买一个。”

“等你考试100分，我带你去香港迪士尼。”

……

想一想，对于孩子提出的那些在你能力掌控范围可以轻松实现的愿望，你有没有说过类似上述的话。

很多家长未必每一次都满足。因为父母本能地会意识到，如果对孩子的要求有求必应，那必然是溺爱，是为人父母者不愿意的。但是更多的家长会把孩子的愿望作为一种奖惩手段，往往是跟父母期望孩子做的事情挂

钩的，比如与学习或者某种才艺练习联系在一起。

实际上，对于孩子这类即期型愿望，一则不能立即满足，二则也不能把这个作为一种奖惩措施。

对于一些年幼的孩子来说，一个冰淇淋与一趟迪士尼之旅，在他们心中的权重其实是类似的。

轻易地满足，一则会让孩子不断地提出要求。

“为什么昨天可以带我买冰淇淋，今天就不可以买了？”

“为什么上次逛商场可以买小汽车，今天去商场就不能买了呢？”

这些会是孩子心中的疑惑。

当然，父母也许会这样说“冰淇淋吃多了不好，会长胖的”，也许会这样说“这是垃圾食品，不能多吃”。

可是孩子会说：“你不是说我太瘦，希望我长胖一点么？”

或者说，“既然是垃圾食品，为什么上次能吃而现在不能吃呢？”

总之，孩子们的十万个为什么，或者不断的索求，最终让父母招架不住，或者恼怒不堪，最后往往变成一句咆哮：“我说不行就是不行！”

于是，逛街有愉快的开始，却有不愉快的结尾，留下了恼怒的父母和哭泣的孩子。

当然，若是对孩子的愿望满足和另一种外在因素挂钩，比如成绩，也

不是一种妥当的做法。

等考试考了100分，才可以买一辆新的自行车……

等钢琴考级通过了，才可以去迪士尼旅游……

这样的挂钩，一开始可能会有一些作用，让家长迅速、简单地达到自己的目标：让孩子好好学习、好好练钢琴。

但是这种有条件的给予，会让孩子觉得父母对自己的爱是有条件的。一旦成绩不好或者钢琴考级没通过，父母就会取消自己的礼物和旅行计划。甚至会让孩子觉得，父母只是喜欢一个成绩好的孩子或者一个会弹钢琴的孩子，而不是真正的自己。

每个孩子都是有差异的。并不是所有的孩子都能成绩名列前茅，也不是所有的孩子都会爱上钢琴。

接纳自己的孩子是爱的第一步。有条件的给予，有条件的爱，是扭曲的爱。假如有一天，孩子说，我什么都不想要，那么父母还能不能以此为手段激励孩子去学习或者练琴？或许到了那一天，真是父母束手无策的时候。

那么对于第二种远期型或者异想天开型愿望，父母会怎么做呢？

有些父母会哈哈大笑或者采取冷嘲热讽的态度。

比如说，“月球旅游，哈哈哈哈。”

对于大一点的孩子，有些父母可能会说，“看你数学才考了几分，你

还想当科学家上月球。”或者说，“有空想这些不着边际的事情，不如好好去看你的书。”

不错，这些话听起来很耳熟。可能我们的父母也对我们说过这些话，或者我们正在跟自己的孩子说这样的话。

静下心想一下，在自己小的时候，有没有因为父母这样那样的话，打击了我们小小的梦想。而我们现在正在说的这样的话，有没有让孩子一开始兴高采烈的表情一下子黯淡下去。

孩子的自尊心和无限的想象力，就在这样不经意的一句话、两句话中，逐渐被打击和遏制了。

对于远期型愿望，父母应该鼓励、鼓励、再鼓励。父母认为异想天开的事情，其实再过五年十年，也没有什么不可能。

我们小时候都写过一篇作文《二十年后的我》，无论我们当时如何想象，也绝对想象不到现在的世界：智能手机、社交媒体以及无人驾驶汽车等。所以，孩子们列出的看似荒诞不经的愿望，其实并非荒诞。

勇敢地鼓励孩子吧，即便你在心里认为孩子的这个想法多么不现实、不可能，但这可能成为他们的一个目标、一个人生追求和梦想。

## 列一个清单

欲望是无止境的。

成人如此，孩子亦是如此。

在成人世界中，我们会知道量入而出，或者有计划地消费。

对于一家公司来说，每年会做一个预算和计划，其实就是这家公司的愿望清单。

对于一个家庭来说，岁尾年末的时候也免不了憧憬一下未来。比如，计划买一辆车或者出国度假。

这种预算和计划，是在知晓自己公司或者家庭经济状况的状态下做出的理性计划和部署。

那么对孩子，我们也要传递这个概念。

孩子要知道自己最想要的，也就是确立目标。这是儿童财商教育的第一步，知道自己想要什么，目标是什么。同时，家长应该和孩子一起商量一下，达到目标的“路线图”。

对于这个路线图，家长首先是倾听，其次是建议和帮助。

对于即期型愿望，要让孩子学会取舍，并通过自己的努力来完成。对于远期型愿望，父母应该表示肯定和支持，甚至应该把这个作为孩子长期的一个目标。

在小睿六岁那年的圣诞节，我们第一次认真谈论了他的第一个愿望清单。

一开始，他报出了一串很长很长的名单：冰淇淋、乐高玩具、飞机模型、去看环球金融中心、学会溜冰、去沙漠、去北海道的巧克力工厂、买一辆保时捷跑车、去月球旅行……

我要求他拿出一张白纸，把这些想要的东西列出来。不会写的字，就画出来。

尽管歪歪扭扭，但是他把自己心中所想的写下来了。

“其实，你还想要很多其他的东西，对不对？”妈妈问。

“当然，还有飞机模型，还有PopCorn Rock……”小睿说。PopCorn Rock是他在某本书中看到的一种神奇的石头。

我的要求是他做一个选择题。在这个愿望清单中，只能留下三样，划去其他的部分。

“为什么只能有三个？而不可以更多？”小睿问。

“可以，不过在这三个愿望达到之后，你才可以添加第四个、第五个甚至更多。”我如此回答他。

学会选择，是人生非常重要的一门艺术和技能。

在学校里，我们做选择题，在ABC中选择最恰当的一个项目。

成人世界中，我们也一直在选择。

在职场中，我们权衡比较，考虑自己的职场定位和发展路径；在生活中，我们也在权衡比较，考虑如何在时间和金钱许可的范围内，给家人和自己创造尽可能幸福快乐的生活。在心有余而力不足的时候，我们必须要放弃一些，保留我们认为最重要的。捡了芝麻，丢了西瓜，那是最大的遗憾。

那么从小让孩子做一些选择，让他们知道并不是所有的欲望都可以得到满足，我想这对于他们未来人生道路的选择是有帮助的。让他们从小就学会考虑，芝麻和西瓜之间孰重孰轻。让他们从小就学会思考，结合现实和理想，做出一些理性的选择。

在只能留下三个愿望的前提下，小睿首先剔除了乐高和冰淇淋，继而又剔除了环球金融中心。

剩下的，是月球旅游、沙漠旅游、北海道旅游、一辆真正的越野车以及法拉利跑车……

这下他有点犯难了。

他留下了三样：北海道旅游、沙漠旅游和一辆真正的越野车，最后他坚持附加了一条：月球旅游。

他的选择，其实与我一开始的预想完全不一样。

“要不要告诉他，月球旅游其实是不可能的事情？”我有点犹豫。

但为什么不可能呢？我转念一想，在我小的时候，如果在自己的愿望清单里列上出国旅游，会不会被认为是异想天开？因为三十多年前，出国旅游是极少数精英阶层的特权，而现在，出国旅游已经进入普通城市家庭的生活。

有梦想，才有未来。

小睿已经听说过阿姆斯特朗登月的故事，也曾经花了几个小时看过神舟九号的发射直播。在《丁丁历险记》中，月球探险的故事更让他留下了深刻印象。

对于一个六岁的孩子来说，心有多宽，世界就有多大。

为什么要让他盯着眼前一个玩具或者一个零食呢？

这么一想，我一下子释然，甚至有些欣喜。或许，因为六岁时候列下的这个愿望清单，他还会找到一条自己的人生发展轨迹呢。

接下来，我跟他讨论愿望实现的时间表。北海道、沙漠旅游和一辆真正的越野车，各在什么时候实现。

沙漠旅游：一年后。

一辆真正的越野车：十年后。

月球旅游：二十年后。

小小的孩子，大大的愿望。

在妈妈眼里，每一个孩子都如此特别。

## 孩子，别摇头

“只有六岁，你可以凭自己的力量，完成这几个愿望吗”？我问小睿。

这句话，可能带着一点质疑的味道，让他也有点不自信，他摇摇头。

孩子，别摇头。

“梦想有多远，就能飞得多远。”我随即鼓励他。

后来，我又反思了一下自己的措辞。

其实，孩子们也很敏感，他们会从父母、师长的口气中推测自己的言论是否恰当。尤其，很多家长自觉不自觉地就会教训小孩说，你不可以这样，你不可以那样。

因此，在跟孩子谈愿望的时候，父母首先要持肯定和积极的态度。无论孩子们的愿望和梦想在成人的眼里如何荒诞和不切实际，父母都不应该打击，在言语上也不能有些许的质疑，而是要给予积极的鼓励。唯有这样，孩子才会继续打开他们的话匣子，跟你仔细描述他对未来的期望。

在倾听中，我们才会发现，孩子们的思维多么宽广，多么不拘一格。

每一个伟大的创意和发明，何尝不是开始于一次奇思妙想。虽然并不是所有的孩子都能成为伟大的发明家和思想家，但是父母最不应该的就是打击和质疑孩子的奇思妙想，更不能嗤之以鼻。

年幼的孩子，其实心中从无胆怯。

他们从不忌惮与描述自己心中荒诞不经的想法。

这个时候，父母如果能够倾听，并且和他们一起展开一次奇妙的旅行，会大大增强孩子的自信。后来，小睿绘声绘色地跟我描述了他想象中的月球之旅。

一开始要自己设计一个飞行器，然后到月球上去挖掘月球上的化石，看看以前的月球都有过哪些动物……

我想，随着他一点点的长大，他会有更多的想象和创意，并且会修正自己之前的想法，而且很有可能投入更多的时间和精力去钻研，让自己无限接近梦想。

我想，哪怕他最终没有实现他的月球之旅，至少他对这个话题的长期兴趣会使得他积累很多这方面的知识。至少，在他还是个孩子的时候，他已经能够讲出关于月球的很多点点滴滴。

当然，要实现这些愿望，仅仅有时间还是不够的。

我跟小睿说，愿望的实现还有三个重要的因素：健康的身体、快乐的心情以及足够的金钱。

身体和心情，其实是每一个人自己可以左右的，掌握在自己的手中。第三点，金钱似乎也掌握在自己手中，但又仿佛还不完全受自己控制。

怎么才能让钱受自己控制，让钱成为达到愿望彼岸的载体？

接下来，我们就该跟孩子们谈一谈钱，谈一谈财商了。

这不是一个禁忌话题。但是需要父母有技巧、有准备地谈。让孩子明白钱之于生活、之于自己愿望的意义，同时也要防止孩子陷入“唯金钱论”。

TIPS：

花10分钟时间，坐下来。

聆听孩子的愿望，并且为愿望讨论一个时间表。

# 第二章　勇敢地跟孩子谈钱

愿望的实现，需要时间和金钱。

对孩子来说，钱最直观的感觉就是父母皮夹子里红红绿绿的纸张。金钱多寡固然重要，但是驾驭金钱的能力更为重要。

再豪华的汽车，假如没有驾驭的能力就硬要上路，风险不言自明。

天大地大，梦想有多高，心有多远，就能飞到多高，行到多远。但是落到现实生活中，我们要实现自己的愿望，离不开足够的金钱。

对孩子来说，钱最直观的感觉就是父母皮夹子里红红绿绿的纸张。

如何跟孩子谈钱，向来是一个难题。

很多父母甚至觉得跟孩子谈钱会让孩子掉入“钱眼”，误入歧途。

“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉”，这是我们从小受到的教育。

当我是小孩子的时候，大人就一直告诉我：“你的任务就是读书，不要操心其他的事情。”年幼的时候，父母每一次谈论关于工资奖金、人情来往的开销，都是神神秘秘的，仿佛怕孩子们偷听了什么。

这种理念，不仅二三十年前有，甚至一直延续到现在。

## 从部长的问答说起

在某一次盛会之后，一位少年报的记者向出席大会的住建部部长提问："现在房子太贵了，很多同学的爸爸妈妈买了房子把钱都花光了，还向银行借了很多钱，都没有钱给孩子买玩具了。我们该怎么办？"

但是部长的答案却有些出乎笔者的意料。部长说，希望你们小朋友好好学习，房价的问题将来会解决的。言下之意，小孩子不要操心房价和贷款的事情，只要好好学习就可以了。

其实，笔者认为部长大可以利用这一次机会，简单地跟孩子们讲一下当前房地产的价格机制。若是讲得好，不仅出彩，而且会启发很多孩子对房地产市场的思考。

说起房地产这三个字，放在这里，我自己也不禁觉得与孩子们的距离比较遥远。这个话题的确太大，可能大人也讲不清一二三四，更拿不出一个可行的解决方案来。

那么对这个话题我们是不是就应该避开，绕道行之，甚至把这个当做一个秘密，生怕有一天孩子来发问？

很多家长可能都会这么做。若是孩子谈到这个问题，可能也只是简单粗暴地说，"你小孩子关心房价干什么？买房子，买多大的房子，要多少钱，你能操心得了吗？"

## 假如话题不是房价

但若孩子发问的话题无关房价、无关金钱，而是涉及自然科学或者人文科学，家长会不会这么做？其实，自然科学中也有很多大人讲不清楚的话题。那么，当孩子从生活中观察到这些现象的时候，家长会不会简单粗暴地说，这不是你该操心的事情？我想很多家长不会，至少我不会。

记得有一天晚上睡觉前，小睿不知从哪里找出了一个手电筒。他不断地开，不断地关着这个手电筒。有时候把手捂在手电筒前面，有时候把手放开。我正准备跟他说，再玩五分钟就要把手电筒关掉睡觉了。

这时，他突然问我，“为什么我的手，总是抓不住光？”

当时，他正在上幼儿园中班。

于是，我跟他粗略讲了讲光的传播是靠光波，波是一种可以看得见、抓不住的东西；声音则靠声波传播。

然后他又问，那为什么同样是波传播，但是在门外可以听到这个房间的声音，却看不见这个房间的手电筒光呢？

我只能搬来睿爸当救兵。父子俩交流了一阵，儿子显然还不满意。于是，爸爸找出一本儿童百科全书，又仔细读了一遍关于光的那一篇。爸爸说，人类现在也没有把光研究透，你有兴趣，以后可以慢慢研究。

在随后的几天，小睿一直抱着百科全书看，后来还饶有兴致地跟爸爸探讨起，为什么影子有长有短，为什么中午的时候热，晚上的时候冷……

孩子会问“十万个为什么”，但凡涉及自然科学的，我们都会很耐心地讲解。我想大多数父母也跟我一样。但是为什么有些家长对于孩子提出来的关于金钱的“十万个为什么”却避之不及呢？

其实，家长应该把“金钱”看成是社会科学世界的一束光。

当孩子提出关于“金钱”问题的时候，说明他正在以自己的目光和角度观察和思考着这个社会科学的世界。

若是这个时候家长能够多一点耐心，给孩子一点点启发、一点点指导，那么以后孩子对于金钱乃至对整个经济学都会产生浓厚的兴趣。在孩子面前开启一扇窗，让他有兴趣探究窗外的大千世界，正是我们每一个父母需要做的。

因此，孩子们在好奇某些东西价格的变化，或者纠缠着要买一根棒棒糖、要去一次游乐园的时候，父母大可不必简单地满足或者拒绝，更不可采用吓唬或者哄骗的方式。

一次在儿童游乐园，我听到一个年轻的妈妈为了让孩子早点结束游乐项目，对孩子说：“我们只能回家了。你再玩下去，可能我们家今天的晚饭都没钱吃了。”

我想这个孩子在内心一定会有一个大概的判断：玩一次旋转木马与全家一顿晚餐的价格是差不多的。其实，这样会让孩子产生价格困扰。劝说孩子回家的方法有很多种。如果这个妈妈借着这个机会给孩子5元钱，让她再玩一次旋转木马，或者对孩子说，你把这个5元钱存到妈妈银行以后，下个月就会变成6元钱。

顺便说一句，个人认为，创造一个新的话题吸引孩子的注意力，其实是结束孩子纠缠的一个好方法。

再回到部长的那一段话。部长或许可以这么说：“房价的问题，我们大人都没有想到一个很好的方法来解决，甚至这个问题在全世界都没有得到很好的解决。如果小朋友好好学习，用你们的智慧和想象力，来帮我们提一点解决办法，我们也很欢迎。或者中国的小朋友将来能够拿出解决房价问题的好方案，说不定会得到诺贝尔经济学奖。那个时候，你们一定要告诉伯伯你们的答案，我会为你们鼓掌。”

我想，这个消息若是通过大众媒体传播出去，肯定会有更多的小朋友来探索房价这个问题，对价格、供需和均衡等经济学的基本概念和原理产生浓厚的兴趣。说不定，未来中国真的会走出一位诺贝尔经济学奖得主。

## 蘑菇的故事

这让我想起另外一个故事。

5月的一个假日，雨后。我带孩子去公园里玩。公园的草坪上，一棵棵小蘑菇探出头来，非常可爱。孩子很开心，玩起了采蘑菇的小游戏。但是我惊觉，这个蘑菇是不是有毒的？万一孩子贪玩，忘记洗手或者手洗得不干净，直接拿东西吃了怎么办？赶紧叫他把蘑菇丢弃，并且用随身携带的水替他洗了洗手。同时警告他，很多蘑菇是有毒的，是不可以碰的。

“那么，什么样的蘑菇是有毒的？”孩子问我。

我答不上来，只能武断地说，超市里、菜场里出售的才是可以吃的，野地里的蘑菇是万万不可以采、不可以碰的。一旦碰了之后，就要赶紧洗手，更不可揉眼睛或者直接拿东西吃。

因为听说过很多毒蘑菇杀人的故事，所以我对野地里的蘑菇心底里有一种惧怕。而这种惧怕，来源于我的无知，因为我无法分辨哪一种蘑菇是可以食用的，哪一种是不可以食用的。

因为自己的无知和恐惧，我其实给孩子关上了一扇门。

后来，在孩子长大一点之后，在小区的草坪上，我见到他对另一个更小一点的小朋友说，草地上的蘑菇是有毒的，不可以碰，不可以摘。

当然，我在无知的情况下只能做出这样的教育，以保证安全。但是若是我有一些关于蘑菇、关于植物的基本知识，我想我断然是不会这样的，

看到儿子摘一朵蘑菇就大惊失色，过度反应。

2012年9月份，孩子幼儿园的好朋友洋洋移居去了瑞典。一次，洋洋妈妈发微博说：“秋天里，在瑞典最大的乐趣就是去屋子后面的树林里采蘑菇。而关于如何采蘑菇，洋洋则充当了妈妈的老师。因为他们在一年级，老师就教他们哪些蘑菇是可以吃的，哪些是不可以吃的，哪些是比较美味的，哪些又是味道不好的。”

我想，这个孩子长大以后是不会惧怕野地里的蘑菇的。而我们的孩子，只能在歌曲中或者课文里凭空感受一下“采蘑菇的小姑娘”的心境。或者他们还会心生疑问：野地里的蘑菇，为什么能采，万一有毒怎么办？

可是，在蘑菇问题上我无能为力。最多能够做的，是慢慢引导他以后可以多看一些这方面的书籍，请教一些懂蘑菇的人。但只怕等孩子长大，他已经失去了了解和探索蘑菇世界的兴趣。

再回过头来说金钱的话题，也是如此。如果因为父母的无知或者父母自己的畏惧，而简单粗暴地打断孩子的话，那么他很可能就把这个话题设为禁区。而孩子长大成人之后，进入社会，不得不面对生活、成本、收入压力的时候，却要从零起步，去积累一些知识。这时候，孩子会很累，或者显得很仓促。甚至，他们会走一些弯路，吃一些亏，才会在吃一堑中长一智。

我们知道，知识要成为一种内在的基因和素质，最重要的不是说教。假如父母要求孩子把这个当做一门功课，很容易引起孩子的反感。的确，现在的孩子太累，语文、数学、英语以及各种各样的兴趣班已经占据了他

们很多时间和精力。

因此，让孩子接受金钱知识或者财商教育启蒙的时候，最好的是从生活中的点点滴滴开始启蒙。就好像培养孩子的品德行为，善良仁爱之心，不是父母对着孩子说教两个小时就可以完成的，而是需要父母从生活的小事着手，言传身教，持之以恒，告诉孩子什么事可以做，什么事不可以做。

照本宣科显然不适用于儿童教育。这不能回答钱到底是什么，为什么有钱，钱是怎么在社会中运转的，更不能赋予他们今后驾驭钱的能力。

我跟儿子之间的一场场关于金钱或者关于经济的若干对话，基本上都源于他的提问。而我尽可能地以孩子能够理解和接受的方式去讲解。让他知道，金钱并不可怕，也没有什么了不起。生活中很多人和事的变化，都有其原因，金钱也是如此。所有我们能够观察到的金钱的变化，涨价了，股票跌了，都有其原因。洞悉其中的规律，掌握和判断其未来的运动方向，对于每一个人来说，都不无裨益。从现在开始，跟他们讲一些经济，讲一些金钱，他们长大之后，对于掌握和把握自身的财富，就会变得容易很多。

当然，对于长在上海或者北京这种大都市里的孩子，他们接触的关于“金钱”的角度可能更加多维一点。对于其他一些城市里的孩子来说，可能并没有这样多维的角度。

但是这并不影响我们对孩子关于金钱的教育。

更多的观察，是源于生活，源于我们的衣食住行。比如去超市采购，

比如领养一只小动物。

我想，只要父母有心，不把金钱设为一个禁区，那么跟孩子谈钱就绝对不是难事。但若是爸爸妈妈没有这个意识，没有这个心理准备，那么当孩子发出疑问的时候，父母就关闭了一扇孩子探索世界、认知社会的一扇窗。

求知是孩子的天性，我们的教育要小心翼翼地保护好孩子的这种天性，保持好奇心，并且加以鼓励和引导，唤醒孩子内心的这种自觉。

财商教育，亦是如此。

## 钱是什么

对于钱，孩子并不陌生。

即使是两三岁的小孩，他们可能还不清楚到底拿到了几张纸币，但他们也知道，这几张纸，是不可以用来折成纸飞机或者纸船的，而且这几张纸应该让妈妈保管的，不要交给别人。

就像孩子学语言，即使父母不刻意教，只要生活在这个语言环境中，孩子迟早都会说话。他们对钱的认识，其实也来自父母不经意间的交流。

比如，在超市里，付钱，买回来日用品；菜场里，付钱，买回来蔬菜和鱼肉。

这些日常的观察已经让孩子把钱与食物、玩具、衣服联系在一起，也让孩子知道钱的神秘力量。

小睿一直是一个很有探索心的小孩。很小的时候，他就喜欢把我的手机、记事本、录音笔甚至纸片当玩具。最惨烈的一次，是刚刚用了不到一个星期的手机，被他拿去当做钓鱼的工具。彼时，流行长长的手机链条。他甩呀甩，最终认为这是一个钓鱼工具，于是毫不犹豫地在水池子里玩上了。

即便是这样调皮的孩子，他却从来没有把钱包里的纸币一张张散开来，当玩具。

这不得不说是一种潜移默化的教育。虽然大人不自知，以为自己从来

不在孩子面前谈钱的事情，其实他们的小耳朵已经接收到了很多信息。

但是一本正经地问孩子钱是什么，答案却是五花八门。

我在不同的年龄阶段几次来问小睿这个问题。

两三岁的时候，他的回答是从包里翻出我的钱包给我，“这个，这个。”

再大点，他慢慢知道了钱是可以用来买好吃的，好玩的。家里的一切开销都需要用钱，尽管他对于一个气球和一个玩具小汽车之间的价格高低毫无概念。

在小睿上小学之前的那个暑假，我再一次跟他对话。

“你知道什么是钱吗？”

“就是你钱包里的钱呗。”

“那钱到底是什么？”

"Money!"他说着，随即就很兴奋地唱起《妈妈咪呀》里那首经典的插曲。

Money,money,money

Must be funny

In the rich man's world

《妈妈咪呀》是小睿喜欢的一出音乐剧，这个唱段是他最熟悉的一段。

其实，他并不知道这首英文歌曲到底是什么意思。当然，更不清楚这首歌到底要传递怎样的信息。

六岁的孩子，如他，对钱的理解，就像对这首歌、对这个社会的理解，隐约观察到了一些什么，了解了一些，但是却又不尽然。

当然，他知道钱是一个很神奇的东西，可以到商店里换回喜欢的玩具、棒棒糖。前两年过年的时候，小睿总是很高兴地数着外公外婆给的压岁钱，一张一张地数，用他有限的计算能力计算着自己的“收入总额”。

但是，外公打趣地问他，这些钱怎么花，才能发挥最大效用？

他一脸茫然，不过跟其他孩子一样，他知道压岁钱最后应该交给妈妈，要妈妈先收着。

“那么财商是什么呢？”妈妈继而问道。

第一次听说“财商”两个字，小睿显得很困惑。

一开始，他以为财即钱，财商也就是钱商，以为财商高，就是生意做得好，金钱多。

其实不然。

他听说过智商，隐约知道这是衡量小孩子聪明与否的一个指标，而聪明似乎又与成绩有关。不过，妈妈说，智商固然有天赋的成分，但是大多

数的小孩其实都差不多。差别的只是用心与认真。就像一二年级的小朋友，成绩好的与成绩差的，无关智商，区别在于是否认真。

但是财商与天赋无关，这基本上是一种通过后天学习以及经验积累获得的能力。

所谓财商，指的是一个人认识金钱和驾驭金钱的能力，也是一个人在财务方面的能力，是理财的智慧。

它包括两方面的能力：一是正确认识金钱及金钱规律的能力；二是正确应用金钱及金钱规律的能力。

“等等”，在妈妈长篇大论的时候，他打断了妈妈的话，“驾驭金钱是指我以后可以像开车一样开着金钱么？”

“嗯，你也可以这么理解，”妈妈说，因为一旦你具备这种能力，你将不再为钱所困，你的心愿将不受金钱束缚。就好像你知道自己要去一个什么地方，这一路上需要多少汽油。你也会权衡一下，当前的车况是否适合这一次旅行。但是一旦路线规划妥当，燃料加满，没有什么能够阻挡你一路向前。

财商能力强，可以让你幸福快乐地生活；否则纵然你有其他过人本领，或者是过人的幸运，也往往要为钱所困，为钱所累。

## 财商与赚钱能力

那么有人不禁要问：财商教育是教孩子们怎么赚钱吗？

答案当然是否定的。

我们都知道授人以鱼，不如授人以渔。

从另一个角度说，如果把金钱多寡看成是一辆豪华或者不豪华的汽车，那么财商教育的目标不是教孩子怎么才能拥有一辆豪华汽车，其本质是教孩子如何驾驶，并且根据自己的能力挑选合适的车辆，让这辆车带你去想要去的地方。

当孩子刚刚学会走路的时候，父母会给他们挑选一辆三轮自行车，带他们去公园里感受一下不一样的速度。

当孩子再长大一点，可以骑车上学了，家长会根据孩子的身高和掌控能力，给他们挑一辆合适的自行车。

在放手让他们上路之前，家长一定会叮嘱他们：带上头盔、走非机动车道、红灯停绿灯行，转弯的时候一定要注意侧面的车辆和行人……

这样的叮咛和教育会一直存在，直至变成孩子们内在的一种本能。

因此，金钱多寡固然重要，但驾驭金钱的能力更为重要。

再豪华的汽车，假如没有驾驭的能力就硬要上路，风险不言自明。

对家长来说，孩子们以后开什么样的车，都在于他们的追求，但是他们开车的安全意识和基本技能，却是需要培养的。

开车上路，无论是豪华的跑车、狂野的越野车，抑或是最普通的轿车，只要每一个人有足够的驾驭能力，并且有合理的路线规划，那么这辆车一样可以带我们游走四方。

方向盘在手中，系好安全带，规划好路线。一辆自行车可以走川藏线，一辆皮卡也可以带你去梦想之地。

驾驶汽车需要学习，驾驭金钱当然更要学习。这种驾驭能力，不是天生就有的。

不过遗憾的是，财商这么一个重要的技能，却是孩子们现在在学校里学习不到的。

现在课堂里有数学课、语文课，会学英语，踢足球，甚至还会学溜冰和游泳，但是老师们却不会跟孩子们讲关于金钱和财商的事情。

因此，跟孩子谈钱的重任不可避免地就落在父母身上。不过我想，只要父母有意识，有耐心，在生活中的方方面面，都有可能触发一个关于“钱”的话题。

只要话题触发，那么爸爸妈妈们应该利用这次机会，跟孩子们讲讲钱的故事。

至少，对于小睿，我一直这么努力在做。

TIPS：

问孩子一个问题：钱是什么？

回想一下，你的孩子对于金钱提出过哪些“为什么”？你是怎么回答的？

# 第三章　从恐龙开启的话题

从恐龙书开始，我和儿子探讨人类和物种的起源，由此也谈到了货币的起源。从最初的物物交换，到后来的货币交换，这中间是一个个有趣的故事。

一张薄薄的纸币，我们可以用打印机来打印吗？而且现在还有神乎其神的3D打印机。

有一天，我和小睿一起阅读一本恐龙的书。三叠纪、白垩纪、侏罗纪……霸王龙、慈母龙、角龙……恐龙，一向是孩子们都很感兴趣的话题。小睿那一天也学了很多新名词，也知道恐龙生活在好几千万年之前，在恐龙灭绝好几万年以后才出现了人类。

小睿当下就很疑惑，第一个人是怎么出来的？是不是一个没有死的恐龙变出来的？

当然不是。

我努力搜索了一下自己关于人类起源的知识，告诉他关于人类的起源，人们有不同的认识。最主流的观点是达尔文的进化论，也就是说由灵长类动物，如猩猩或者猴子，逐渐进化而来的。

于是，小睿惊呼，那我们不能把猴子和猩猩关在动物园里了，“他们说不定正在变成人！”

这个问题一下子难倒了我，我只好解释说，进化需要很漫长的时间，

还有很多偶然的因素，有些猴子进化成了人，而有些则不能进化成人。

“可是，你怎么能确定？”

“科学家们说，现在的猴子不能够再进化为人了！”

“说不定这个猴子正在变成人的前一天，第二天醒来它就变成人了！”

为什么现在的猴子不能变成人了。这个话题，妈妈一时间还不知道怎么回答才好。后来，我们一起上网查资料，又粗略研究了一下达尔文的进化论。

后来当我们讨论“金钱”的问题时，小睿又产生了同样的疑问，“钱是从哪里来的？”

妈妈反问道，“那你是怎么认为的呢？”

小睿说钱是挣来的。爸爸上班挣钱，妈妈写稿子挣钱，慧明阿姨通过帮我们做饭挣钱。而他自己呢，是通过给爸爸洗车挣钱的，还有一些钱呢，是别人送的，也就是爸爸妈妈、外公外婆给的压岁钱。

但是，对于这个答案，小睿自己也是不满意的。

## 纸币的秘密

有一天，小睿看着爸爸摆弄一个打印照片的小打印机，忽然有所发现。他很兴奋地说，“我们用打印机来帮我们印钱好不好？这样你就不用天天辛苦地去上班了！”

孩子们的解决方案，如此直接和“有效”。

“当然不行！”

“你想想，每个小朋友家里都买一个印钞机，就没有人去工作、去劳动了，那我们拿钱什么东西都换不回来。若真这样，那样的纸币，就跟你画画本上的白纸没有区别了。”

于是，我拿出一张100元的钱，问小睿，为什么这么一张小小的纸片，却可以换来实实在在的物品和各种服务呢？为什么在纸币的背后，隐藏着我们希望得到的东西，比如，去游一次泳，买一个玩具，或者请小伙伴们一起吃冰激凌？

我跟小睿说，纸币的秘密，在于其背后有资本和劳动为支撑。生产就是财富的来源。生产一种产品或者提供一项服务，就创造了财富。而纸币正因为有背后的劳动和创造的财富，才有了价值。

那张百元大钞最上面的6个字，小睿已经能够轻易认得：“中国人民银行。”100元，这个数字，他也认得。

“银行？是不是我们小区外面的银行？钱都是在哪里发出来的么？”

我告诉他，虽然都叫银行，这两个银行却是功能迥然不同的。小区外面的工商银行是商业银行，我们有闲钱的时候，可以把钱存在里面；要是我们碰到买房子、买汽车缺钱的时候也可以去借钱，也就是贷款。

但是钞票上“中国人民银行”却不一样，这个银行是特殊的银行，叫做“中央银行”。中央银行不接受个人或者公司的存款或者贷款业务。中央

银行的主要功能就是“造”钞票，也就是“发行”钞票。大多数国家的钱都是中央银行发行的，而中国人民银行就是中国的中央银行。美联储则是美国的中央银行，承担发钞的任务。

但是有些地方的钞票并不是中央银行发的。

比如在中国的香港特别行政区，纸币是由三家商业发行的：渣打银行、汇丰银行、中银香港。

“那为什么这些银行不多印一些钞票，发给我们呢？”小睿的疑问接踵而至。

“嗯，这是一个好主意。但是如果中央银行印了很多很多钞票，每个小朋友的爸爸妈妈都分到很多钞票，大家都觉得自己很有钱了，没有人去上班、劳动、生产、服务，那么这些钞票你觉得还能在超市里换回食物和玩具么？”妈妈说。

纸币本身不是财富，却决定了谁享有这些财富。在现实生活中，政府发多少纸币，绝对不会随心所欲，而是会根据这个国家一年里生产的物品以及所能够提供的服务，印刷相应的纸币。

所以，当政府多多发行纸币的时候，物价就会上涨，同样的钱能够买到的东西就减少。一般而言，政府增加发行纸币，会引起通货膨胀。

虽然觉得有些遗憾，小睿知道答案是不能的。

其实，孩子三岁以后，就可以学着认识纸币和硬币，可以从认识元、角开始。

认识钱币，不光是让孩子说得出钱币的面值，还应知道它们所代表的实际价值。如乘公共汽车时，让孩子去投币箱投币，知道有空调的公交车票比没空调的贵。也可以让孩子去买冰棍，知道不同品牌的冰棍价格是不一样的。

去儿童乐园时，让孩子知道五元钱可以玩哪几项游乐活动。待孩子熟悉元、角之后，还可以接着教他认识十元、二十元、五十元。总之，可任意根据孩子对钱币的实际认识程度来确定“教学”的深浅度。

## 讲一个印钞国的故事

为了跟小睿讲清为什么中央银行不能随便印制一些货币给我们，我给他讲了一个印钞国的故事。

印钞国的故事

从前，在非洲有一个小国。那个国家在赤道附近，终年炎热。由于土地贫瘠，这个地方的人们过得非常辛苦。他们终年耕种，收成却不好。他们开矿，却困难重重。老国王想尽一切办法，让他们耕种庄稼、饲养牲畜，以便从比较富裕的邻国换回一些农具和开矿的设备。

在老国王的带领下，人们的日子虽然过得艰难，但是一天一天好起来。每年，他们都用农作物换回一些农具，因此他们开垦了更多的土地，次年收获的庄稼总是更多一些。

老国王去世以后，老国王的独子继位，成了新国王。这个新国王是一个被宠坏的孩子，从小都是衣来伸手，饭来张口。他还有一个特殊的爱好，就是每天都要换一身新衣服。

不巧的是，新国王刚上任的这一年，快到收获季节的时候，遭遇了龙卷风，很多农民颗粒无收。大臣们向新国王报告了这个事情，告诫新国王说，接下来的一年，国王也要以身作则省吃俭用一些。

但是一直娇生惯养的新国王根本听不进这些话。他照样天天山珍海味，锦衣玉食，每天都换一身新衣服。直到有一天，一个大臣过来忧心忡

忡地说："尊敬的国王，明天你没有新衣服可以换了。你只能穿今天或者昨天的那一套。"

国王听了勃然大怒，"什么，为什么？"

大臣说，国库里的钱用完了，我们没有钱去跟织布国买布了。

国王说，"这有什么难的？钱用完了就继续印呗。"

他不顾大臣的劝阻，下令国库印刷了很多货币，又去邻国买布匹来做新衣服。

第二天，大臣又忧心忡忡地向国王报告："尊敬的国王，明天开始，你能不能每天少吃一只鸡，你的臣民们已经吃不上饭了……"

国王听了，哈哈大笑，这有何难？

"昨天你跟我说没钱去跟织布国买布匹，现在不是又有布匹了吗？"新国王得意地说。

他又下令继续印钞，给每个臣民都发10万元钱。

新国王正美滋滋地等着大臣报告好消息的时候，没想到王宫外面沸沸扬扬，喧闹不堪。

国王派侍卫前去打探情况。

侍卫说，"老百姓都拿着钞票在造反。"

"有钞票还造反？"国王很纳闷。

一旁的侍卫只好说，“实话告诉你，你下令印钞之前，100元可以买1袋米、1只鸡，现在1万元都买不到一袋米了，老百姓能不着急吗？”

紧接着，负责印钞的大臣匆匆跑进来说，“国王，国王，我们国家印钞票的纸张都用完了，没有办法再印钞票了。”

这时候，侍卫们再也挡不住愤怒的人群，潮水一般的人流冲了进来。新国王和他的贴身侍从灰溜溜地从后门逃走了。据说，后来这个国王跟他的侍从在王宫旁边的一块空地上开垦劳作，过着自给自足的生活。而这个国家，又选举了一个很有才干的人当国王。他把王宫里的食物和布匹分给了老百姓，带领大家努力耕作，勤俭生活，并且取消了纸币，重新铸造了金币作为钞票，后来这个国家的人生活也越过越好了。

故事讲完了。

妈妈提了三个问题。

纸币本身是不是财富？

纸币为什么在现实生活中却代表了一种财富，可以换回相应的物品？

一个国家发行很多纸币的时候，会发生什么？

对于第一个问题，小睿很明白。他说，纸币其实说到底只是一张纸，只是上面印刷的特别花里胡哨而已。

对于第二个问题，小睿说，因为有劳动，纸币才能有价值，否则还是一张纸。

接着，我又给他讲了一个真实的故事。在现实生活中，也有一个国家曾经滥发钞票，造成了严重的经济危机。

100亿，是一个多大的数字？1后面有几个零？

10个零！

假如某个人拥有100亿元钱，他是不是富翁？

在世界上绝大部分国家，100亿元都是一个巨额的财富。

除了一个国家，那就是津巴布韦。2年前，100亿元在津巴布韦还买不到一张公交车票。

位于非洲东南部的津巴布韦是一个内陆国家，自然资源比较丰富。但是近年来，持续的经济衰退导致津巴布韦通货膨胀加剧，物资供应紧张，物价飞涨。

20世纪80年代，不到1津元就能换1美元，津巴布韦也曾是非洲最富裕的国家之一。但后来经济政策混乱，出口骤减，外资撤出。该国政府则试图用外国贷款和印刷出更多的钞票来掩盖问题。

为保证军人、警察和公务员的收入，津巴布韦的央行不断额外印钞。事实上，津巴布韦已经没有能力印出这么多的钞票。

2006年，这个国家刚开始流通10万元津巴布韦纸币。但是过了两年，这10万元迅速贬值，已经买不回一块面包。

2008年1月18日，津巴布韦中央银行开始发行一套新的货币，最大面

值为1000万津元，最小面值为100万津元，成为世界上面值最大的货币。

到了2009年，情况更加荒谬。一度100亿元都换不回一张公交车票。以至于津巴布韦人上街，都需要扛上好几个重重的钱袋子。官方公布的通货膨胀率是2200000%。

想一想，这个通货膨胀率有多大？这个通货膨胀率，就是一年前你只需要花1块钱的东西，现在需要花费22000元！居民们辛辛苦苦存在银行里的钱，一下子变得一文不值。出去买个菜，扛出去的钱袋子，可能比钱还贵！

后来，政府只好宣布放弃津巴布韦元，改用美元作为该国的流通货币，情况才慢慢好转起来。美元是美国发行的货币。

对于津巴布韦这个故事，小睿感到特别不可思议，甚至夸张。但凡这类夸张的故事，总能引起他的兴趣。比如，他最喜欢阅读的《神奇校车》、《丁丁历险记》等书，都存在不可思议的情节。

因此，他觉得津巴布韦的故事，是另一种神奇校车式的故事。

他说，“其实津巴布韦人挺笨的，他们不该用美元。”

“那应该用什么？”我倒是好奇起来。

“钱袋子比白菜还重，多不方便呀，他们不如以白菜来当钱。”

哈哈，妈妈笑了，一点没错。在通胀最厉害的时候，津巴布韦最流行的交易是以物易物。而以物易物是最古老的交易方式，也是一切商业的起

源。货币，其实是在以物易物发展到一定阶段才产生的。

## 不同的钱

我们现在接触到的“钱”，都是纸币。而在历史上，人们曾经用过很多东西作为“钱”。在不同的时候，钱有不同的样子，在不同的地方，钱也有不同的样子。

去博物馆，我会留心给他讲讲出土的某一块“铁片”是曾经的钱币；出去旅游的时候，我会故意让他自己去买一杯果汁或者冰淇淋，然后给他一点硬币或者小额纸币，让他仔细看看其中的不同。

有一次带小睿去海边玩，他捡了很多贝壳，他很遗憾地说，为什么现在贝壳不再是钱了呢？

妈妈问小睿，你想想，用贝壳作货币会出现什么情况呢？“大家都去海边捡贝壳，而不去种菜、养猪、盖房子了。”于是，渐渐地，大家采用了更难以获得的东西来替代贝壳作为货币，那就是金和银。

在很长的一段时间里，世界上很多国家都把金子、银子作为货币。你想想它们的共同特点是什么？

“不会坏！”

很好。作为货币，当然要容易保存，不会腐烂，而且体积还比较小，携带相对方便。

后来，大家还是觉得不方便，携带金子银子很沉重。而且随着经济的发展，人们的交换活动范围更大了。

后来，逐渐出现了专门的银行。银行说，你们把金子和银子都放到我这里，拿着这张纸，你们就可以去买东西。你们什么时候想要金子和银子了，就拿这张纸来换。

这样，就逐渐出现了纸币。

纸币是当今世界各国普遍使用的货币形式，而世界上最早出现的纸币，是中国北宋时期四川成都的“交子”。

中国是世界上使用货币较早的国家。根据文献记载和大量的出土文物考证，我国货币的起源至少已有4000年的历史，从原始贝币到布币、刀币、圜钱、蚁鼻钱以及秦始皇统一中国之后流行的方孔钱，中国货币文化的发展可谓源远流长。

讲到这里，小睿关于货币的十万个为什么仍然很多。

为什么要把钱印成这个样子？

那为什么美国人的钱和我们用的钱不一样？

为什么你说美国人的钱可以在大多数国家使用？

为什么我们去欧洲旅游的时候，法国人的钱和西班牙人的钱是一样的？

……

跟所有的孩子一样，小睿一直在问“为什么”。比如，为什么坐在车里的时候，感觉路面的树在向后走；为什么司机一刹车，人就往前冲？

当我们开启货币这个主题时，关于货币的十万个为什么也喷涌而出。

仿佛越解释，他的疑问越多。

甚至有时候，我也感觉招架不住。

因为关于货币的很多问题，有些又跟政治、经济牵涉在一起。即使家长们给一个答案，孩子们也未必能够理解。而且有一些问题，根本没有一个泾渭分明的答案。

比如说，他问我，为什么全世界不能用一种货币，这样多简单呢？省得旅游的时候，还要换来换去。

“这想法太棒了。”我这么回答他。

我跟他解释说，现在欧洲各国用的是同样的货币——欧元，而设计欧元的经济学家蒙代尔则获得了诺贝尔经济学奖。如果以后亚洲人使用亚元，非洲人使用非元，继而再统一为世界元，也不是没有可能的事情。“如果你长大以后能够想出一个解决方案，让英国的、美国的、中国的以及太平洋岛国和非洲国家的人都同意用一个统一的世界元，那么你一定能够得到诺贝尔经济学奖的。”妈妈鼓励小睿说。而他，也颇为感到自己离诺贝尔奖那么近而有些得意。

孩子们的奇思妙想，放到生活中变成了很多“怪问题”。其实，有些问题本来就是开放性的。就像是一个远期目标，跟孩子说这个问题大人们也还没有解释清楚，说不定孩子们对此研究的兴趣更大。

2013年有一个科技新闻说，美国有个16岁的男孩发明了胰腺癌的早

期试纸。

其实，真的不要小看孩子们，鼓励孩子们发问，鼓励孩子们探索，鼓励孩子们去研究。这将是他们一生的财富。

## 小心，假钞

一年级的数学课上，有一章内容是认识货币，是教孩子们100元钱，相当于多少张50元、多少张10元和1元。

趁着他这一阶段的学习，我各找来一张100元、50元、10元和5元的纸币研究起来。然后，我们又把家里现有的几张欧元和美元找来。他饶有兴趣地辨认那些纸币上各种标记、文字和头像。

看他这么有兴趣地辨认纸币，我想不妨教教他如何辨认假币。

之前看到一个新闻说，某领事馆爱心义卖收到假币，引发一番争论。我想，随着小睿渐渐长大，他很有可能去参加一些爱心义卖活动，或者自己去商店买东西，学会辨认假币，是一门必修课。

尽管我们给孩子们读的故事中，都是友爱和阳光，但是生活比想象复杂。各国领事馆义卖中，竟有人利用外国领事不会识别中国假币的特点，用假币购买义卖品，着实让人气愤。

就像我们一直教育孩子，放学的时候不可以跟陌生人走，也就是所谓“害人之心不可有，防人之心不可无”。因此，学习辨认假币，是每一个孩子的必修课。

于是，我把领事馆爱心义卖遭遇冷血的新闻故事给小睿读了。

一开始，他很吃惊。现实的冷酷，又不能不让妈妈们总是给孩子讲童话故事。

我跟他说，有些人希望不劳而获，就通过仿照真币图案、形状、色彩等，采用各种手段制作的假币。一般而言，100元的纸币是最容易有假币的，因为造假集团可以通过同样的造假成本获得最好的收益。

“那么怎么辨认假币？”我问他。

他跟我去过几次银行，我也跟他讲过验钞机的功能。所以，他马上告诉我，“用验钞机。”

“可是，万一你们在街头义卖的时候，手头没有印钞机呢？”

……

“要靠自己的眼睛和手。”我告诉他。

于是，我给了他几个辨别假钞的秘诀。

秘诀一：看水印，把人民币迎光照看，10元以上人民币可在水印窗处看到人头像或花卉水印，5元纸币是满版古币水印。

秘诀二：看安全线，第四套人民币1990版50元、100元钞票在币面右侧有一条清晰的直线。假币的“安全线”或是用浅色油墨印成，模糊不清，或是手工夹入一条银色塑料线，容易在纸币边缘发现未经剪齐的银白色线头。

秘诀三：看钞面图案色彩是否鲜明，线条是否清晰，对接线是否对接完好，无留白或空隙。

秘诀四：由于5元以上面额人民币采取凹版印刷，线条形成凸出纸面

的油墨道，特别是在盲文点、“中国人民银行”字样、第五套人民币人像部位等。用手指抚摸这些地方，有较鲜明的凹凸感，较新钞票用手指划过，有明显阻力。目前收缴到的假币是用胶版印刷的，平滑、无凹凸感。

当然了，我告诉他，如果你没有完全把握的时候，最好的办法就是让对方换一张纸币或者要求换成2张50元或者10张10元的纸币。

后来有一次，我有张纸币忘记从裤子口袋里掏出来，在洗衣机里浸泡并“水洗”了很久。

当我小心地把这张纸币从洗衣机里取出来，在玻璃窗上贴干以后，发现手头的这张纸币非常貌似一张假币，有些模糊，摸上去的手感也跟以往不一样。

于是，这张“水洗假币”，就成了我对小睿进行“假币”教育的一个模板。让他对纸币的凹凸感、水印有了较为直观的感受。我想，不管他以后在生活中会不会接触到假币，但是这样的谈话，至少会让他接触到“疑似”假币时设一道防线。

TIPS：

找一张人民币，跟孩子讲讲纸币上的字和印迹。

收集一些外币（硬币和纸币），找个时间和孩子一起研究一下不同的钱。

# 第四章　神奇的卡与记账本

小睿一直觉得，妈妈有一张神奇的卡，只要轻轻一刷，超市里、饭店里的账单就付过了。

在妈妈的建议下，小睿尝试了一下自己的电子货币。

对很多孩子来说，他们能够理解纸币、硬币代表的金额，但是却很难想象银行卡背后所进行的支付和交易。

当他们看到父母拿出一张卡轻轻一刷，就能从超市里推回来一车食品，或者从商店里买回两件新衣服。这张卡，甚至还可以住酒店、坐飞机，魔力无穷。

小睿亦是如此。

有一次，他感叹道，妈妈，你什么时候也给我办一张卡，那我想在超市里买什么就买什么了。

我正告小睿说，世界上并没有什么神奇的卡，更没有免费的午餐。

只不过，通过银行卡交易的时候，货币并不是以我们平时看到的纸币或者硬币的形式进行流通，而是以一种电子货币的形式存在和交易。这种电子货币更像是一种记账方式，它是通过互联网或者其他电子通信方式支付的手段。

也就是说，他看到的神奇的卡，只不过是妈妈预先把钱存在银行里，

银行把钱转化为电子货币。每一次从超市或者商店里出来，轻轻一刷，其实银行就已经把妈妈账户上的钱转移到了商家的账户上。

所以，每一次刷卡，妈妈的钱都会少一点。而妈妈必须通过工作或者投资，想办法挣钱，才能让账户上的钱多一点儿。

## 小睿的记账本

小睿略有些明白地说，银行卡，其实是银行帮我们记账，把我们账户上的钱扣掉了，放到商家的账户上。

一点儿没错。

于是，我建议他试一试自己的“电子货币”。

我给他找来一张空白的小本子，“从今天起，这个就是你的记账本，每一次帮爸爸洗车，或者帮妈妈洗碗，你都可以采取记账的方式。”小睿当然很高兴。后来，每一次洗完车，都在收入这一栏写上“九元”，然后让爸爸签字。

后来有一次，小睿看中了路边的棉花糖，而我又不同意购买的时候。小睿提出来，他用自己的钱来购买。

于是，在小睿的记账本上，支出3元。

后来有一天，爸爸郑重其事地在小睿的账本上签字的时候，小睿不无遗憾地说，要是他有一张卡就好了，让爸爸刷下卡，然后爸爸的电子货币就跑到他的账户上了。

“嗯，”爸爸说，“要等你的洗车铺生意更好点，业务更大一点，或许你真的可以去申请一个刷卡机，以后你在小区里面帮忙洗车，都可以让大家刷卡消费。不过现在么，你还是继续记账吧……”

在很长的一段时间里，小睿一直很“迷恋”他的记账本，恨不得每天都能够在上面发生一笔开支或者收入，并且利用他那有限的计算能力，加加减减的，不亦乐乎。

因为有了这个账本，小睿似乎对自己的财政状况一目了然。有时候，在闲逛的时候，他看到路边摊上的一张粘粘纸或者一个小玩具，而预计会遭到妈妈否定的时候，他有时候会提出来，用自己的钱来买。这个时候，我通常会借钱给他，回到家他也会在账本上记录一笔支出。

过了一阵子，小睿想买一个新的书包，妈妈说，旧的书包还能用，要么你用自己的钱来买。

小睿一看，自己的账上只剩下二十几元，显然不够买书包的钱。

妈妈趁机说，小睿，你应该来统计一下你的收入和开销，看看这半年来赚了多少钱，又花在了哪里？

算了半天，小睿说，妈妈，这半年我赚了305元钱，但是花了278元。

花销在哪里呢？

棒棒糖、棉花糖、粘粘纸、各种小橡皮，自动售货机里的小玩具……妈妈问小睿，“这些棉花糖、棒棒糖、小橡皮……哪些到底是你真正想要

的，而哪些其实不要也没有关系的？”

“棉花糖、粘粘纸、小橡皮……”小睿支支吾吾地说着，大部分都不是真正需要的。的确如此。粘粘纸买来的时候新鲜一阵，过了几天，就遗忘在某个角落了。棉花糖，棒棒糖，亦是如此，只是因为好玩、好看和一点点的甜味。

我忽然意识到，以前一直想纠正他的这个坏习惯，或许现在正是解决问题的良好契机。

我跟他说，“棉花糖、粘粘纸，每一样看起来两三元钱，但是最近的几个月，我们却在这上面花了200多元钱。”

他也显得很郁闷的样子。

不用多说，孩子心里已经知道了什么是应该做的，什么是不应该做的。

只是，放学的时候，当他看到棉花糖不由自主地放慢脚步以后，我就会提醒他把自己的账本拿出来看看，想一想，究竟要不要把这3元钱花在棉花糖上？

其实，于孩子如此，于自己也是如此。提醒孩子的同时，我也经常提醒自己，每一次花钱的时候都要想一想，是不是真的要花这笔钱，还是留着买更好、更想要的东西。

孩子的品质，多半源于父母的言传身教。如果父母自己对小钱不在乎，随随便便超市里或者网购一堆东西，而自己也并不怎么看重的话，无

形之中其实也会给孩子一种错觉：小钱不在乎。

如果父母自己每次花小钱的时候也想一想，是不是真的要花这笔钱。那么父母在言行中，其实也是给了孩子一些启发和教育。

有人说，孩子是父母的一面镜子。

随着孩子的长大，我越来越认同这句话。

在孩子咿呀学语的时候，孩子的小脾气、小毛病有时候看起来甚至是可爱的。很多家长以“孩子还小，以后慢慢教”的理由来搪塞自己。

等孩子渐渐长大，上学，读书，到了父母们认为“该懂事”的时候，发现孩子身上这样、那样的坏习惯，坏脾气，很多家长很头痛，也很苦恼。

其实，这些坏习惯、坏脾气，很多都是父母的“影子”。只是为人父母者，有责任，也有自制力，所以把这些坏习惯或者坏脾气隐匿起来，而孩子却是坦荡荡地向父母展示自己的一切，或好或坏。

后来我反思小睿之前喜欢买小零食、买小玩具的“坏习惯”，其实也来源于我自己。一是当他还是小娃娃的时候，自己带他散步，喜欢买一些小玩具来逗他开心；二是自己有时候在跟睿爸交流的时候，也总流露出“反正不贵，买了就买了”的意思。自己网购，也多有不合用的东西。

所以，要改变小睿的这个坏习惯，其实首先要改变我自己的习惯，在孩子面前所表达的“金钱观”也要更加谨慎一点。如果父母自己每一次花钱的时候都能想一想，那么孩子在花钱的时候，也同样会想一想。

后来，有一次小睿主动跟我说，要把钱花在最“厉害”的地方，颇让我感觉欣慰。

自己的改变，也是孩子的改变。孩子的进步，更是自己的进步。

有计划、有目的地花钱，这其实是每一个母亲希望孩子能够树立的品德。小时候，他们能够看好自己的小钱袋子，控制自己小小的欲望。

我想，长大以后，当他们需要看好自己的大钱袋子的时候，量入为出，为自己的大目标舍弃一些小目标，或许不是太难了。

其实，对于小睿的记账本，我的根本目的并不是希望培养他勤俭的品格，而是希望他明白自己想要得到什么，并且能够集中精力完成自己的目标。孩子们能够通过自己的努力来达到，这会让他们获得极大的愉悦感和成就感。家长们在风险可控的范围内让孩子们大胆实践。必要的时候也可以多购买一点孩子们的劳动，不要让他们觉得目标遥遥无期。

# 信用卡

跟小睿讲完了电子货币，我感觉很有必要跟他讲讲信用卡。

虽然对于他这么大的孩子，信用卡似乎离他很远。但是“信用”二字，却离他不远。

诚实、守信，就跟善良、友爱一样，是为人父母者需要从小跟孩子讲的一个基本道理。

我曾经目睹一位刚入职的年轻人沦为卡奴，最终让老父亲给他每月还款。

但是我周围也有精明的主妇，通过办了四五张信用卡，每月有二三十万元的信用额度。而这二三十万元相当于无息贷款。到了还款的时候，只要四五万元的流动资金，又可以循环把20万元的透资额度用满。当然，前提是要记得每个银行每个月的还款期限，若是逾期不还，不仅会留下不良信用记录，而且会承担非常昂贵的罚息。信用卡，有时候是一个黑洞，让人掉入谜团；有时候却是一把利器，让我们在小额资金的流转上游刃有余。

没有人希望自己的孩子以后沦为卡奴。但是在孩子们黑白分明的世界中，要给他们讲清楚信用卡的利弊，以及如何恰当使用信用卡，则是需要家长们费点工夫的。

对于小学里的孩子，可以讲讲信用是什么，信用卡怎么使用；对于中

学生，那么要跟他们讲讲量入为出，过度消费和透支会带来什么后果。

这一课，不能等到孩子们长大以后让银行来补课。让银行来教育小孩使用信用卡的风险，如同让烟草生产商提示香烟的有害健康。吸烟有害健康，要父母言传身教，那么信用卡的利与弊，也要父母言传身教。

我曾经仔细留意过各家银行关于信用卡的宣传资料，无一不是传递这样一个信息：信用卡可以帮你轻松购物，享受生活。但是关于风险和警示，却说得很少。

大部分发卡银行会重点宣传分期付款、积分送礼品等好处，鼓励持卡人透支消费的手段更是层出不穷，却没有相应地提醒持卡人应该合理透支，甚至还诱导持卡人产生透支冲动，提前消费。

前两年，我看到国内某银行甚至还针对儿童推出过不要收入证明的儿童信用卡，而在其宣传资料中甚至没有风险提示，着实危险得很。

一些刚刚工作的年轻人之所以会沦为“卡奴”，就是有一种被误导的幻觉：用信用卡消费，让自己更加接近梦想，让生活变得更加轻松。

为了保证孩子日后能够成功管理财务，父母的教育行动开启得越早，效果就会越好。这不仅对小学生、中学生大有裨益，对大学阶段的学生更是至关重要。

我跟小睿讲信用卡，其实利用各种机会断断续续讲了不少，总结下来，有两个关键点。

其一是信用，其二是合理安排自己的信贷关系。

“什么是信用？”我问他。

“信用就是说话算话。”小睿如此回答。

的确，我从小一直跟他讲，要做一个有信用的人，就是说话算话。与人相处、合作，一个基本前提就是守信用。守信用，就像我们跟同学借书，看完了要还；邻居跟我们借工具，用完了也要还一样。如果借了东西不还，就没有下一次合作了。

守信，会使人对你产生敬意，也会使人因之愿意公平地与你合作。和一个不守信用的人合作，考虑到有失信的危险，人们通常会把合作的费用提高，以防万一。那么与银行的合作也是如此。

我跟小睿说，信用卡像是跟银行借钱的凭证。不同于之前讲的电子货币，在这张卡里妈妈并没有预先存入钱。如果用信用卡结账消费，妈妈其实每一次都跟银行借钱。每个月的某一天，妈妈就要把信用卡的欠账还上，否则就会丧失信用，而被银行处以高额罚息。如果拖欠很久不还的话，那么就没有下一次的合作了，也就是银行再也不会借钱给我们。

而一旦在银行那里失去了“信用”，就会上了银行的“黑名单”。等以后买房子、买车需要贷款的时候，甚至创业、做生意需要资金的时候，银行的大门就会紧锁。即使银行同意再次借钱，很可能需要支付比别人更高的利息。

想要守信用，前提就是规划好自己的收支。

“想一想，如果我们每个月的收入只有1万块，而我们每月的刷卡消费

却达到了2万元，我们该怎么办？”我问小睿。

“我们需要借其他的钱来还上。”小睿说。

“那么其他的钱怎么还呢？”

很快，小睿意识到了这是一个无解的圈套。越往后，借钱的成本越高，也就是银行或者借钱方会要求更高的利息。

事实上，无论是拆东墙、补西墙，或者是拖欠还款，到最后都会发现利率高得惊人，而且让自己陷入一个黑窟窿！按照当前国内大部分银行的利率，如果拖欠信用卡欠账，不仅会全额罚息，而且有每天万分之五的循环利率，因此年利率高达18%~20%，远高于普通贷款的利率，带有一定的惩罚性质。

## 最大的力量

“什么是循环利率？”小睿问。

所谓循环利率，就是复利。我特意带他去银行要了一份信用卡的申请表格，信用卡申请表格上一行密密麻麻的小字跟他说：“循环信用与利息计算”的条款——“循环信用利率由中国人民银行统一规定，日利率万分之五，按月计收复利。”

我跟他说，复利可以被称之为世界上最强大的力量。于是，我跟他讲了一个故事。

“围棋”游戏

古时一个国王爱上一项称为“围棋”的游戏，为了决定嘉奖此项游戏的发明者，他把发明者召入宫并且宣布要满足发明者的一个愿望。发明者说：“我的愿望是你赏我一粒米，只要在棋盘的第一格放上1粒米，在第二格放上2粒米，在第三格加倍至4粒……依次类推，每一格均是前一格的双倍，直到放满整个棋盘为止。这就是我的愿望。”

“好的！”国王认为，这又何妨。于是，国王高兴地大声说，“把棋盘拿出来，让在座的各位见证我们的协定。”于是，发明者开始在棋盘上摆放米粒，每放一格便倍增米粒的数量。当第一排的8个格子放满时，1、2、4、8、16、32、64、128粒米，旁观者大笑着，指指点点。但放到第二排中间时，咯咯的笑声渐渐消失了，被惊讶声所代替，因为渐渐的，每一格的米，从一小堆变成了一小袋、一大袋。到第二排结束时，国王知道他犯

了个极大的错误。因为，王宫的米仓里已经空了，而他欠发明者的米粒数为32768，而还有48个格子空着呢！

国王终止了这个游戏，召来全国最聪明的数学家。他们打着算盘匆匆计算，最后得出一个不可思议的结论。一粒米在64格的棋盘上每个格倍增，最后是1800亿万粒米，总数相当于全世界米粒总数的10倍。于是国王向发明者提了一个建议：如果他放过国王，发明者将得到上千公顷富饶的土地和乡村庄园。发明者高兴地接受了赏赐。

“哇！”小睿发出一声惊呼，但似乎有点不相信。他找来家里的围棋盘，盯着看了很久。

我想，他大概在想象着国王的棋盘，如何堆上一粒米、两粒米以及一小袋、一小堆、一大堆米……

把钱存在银行，可以让孩子了解大钱生小钱的好处，但是现在2%左右的年利率，不足以让孩子们认识到复利的强大力量。

所以家长可以采取一些富有创意的措施，来增强储蓄的吸引力。不妨来尝试一个这样的游戏。

过年的时候，让孩子把压岁钱的一半存到支付复利的“妈妈银行”，另一半存到支付普通利息“爸爸银行”。在“妈妈银行”中，妈妈每个月按照每月所获利息，向其账户存入与该月利息相等的钱，从而使其利率翻倍，同时依照国王与棋盘的故事，每个月看一下“妈妈银行”所获得的利率与“爸爸银行”所获得的利率的差别。

相信这样的游戏会让孩子印象深刻，加深他们理解复利的惊人力量。

利用复利搭配长时间的累积金钱，会创造惊人的力量。因此，爱因斯坦曾言：“复利是世界上最伟大的力量。”

TIPS：

给孩子一张模拟信用卡和一个记账本，让他尝试刷卡消费和电子货币。

创办一个“妈妈银行”，让孩子试着在你这里存钱，并且做一些“利率”游戏。

# 第五章　贵还是不贵

台风以后，菜场里的黄瓜价格忽然都涨了一倍。这是为什么？

在沙漠里，迷途的商人用一袋金币换了一瓶水，这是一桩合适的买卖吗？

贵或者不贵，是一个相对问题。

在观察成人世界的言谈中，小睿其实也早知道了金钱的重要性。

逛超市的时候，他偶尔会问这个有多贵时，爸爸妈妈常常用需要洗几次车或者可以买几根棒棒糖来表示。其实，这只是货物的绝对价格。

有一阵子，小睿的储蓄罐里存下的硬币差不多有80多元。有一次，我们在商场里看到一个小汽车玩具，他很想买。他说，这个很便宜。妈妈问为什么说这个很便宜。他回答说，因为只要40元。而那时候，他认为储蓄罐里的钱足够买两辆小汽车。

这个衡量标准，是小睿以自己的购买力衡量的相对价格，贵还是不贵。这也是很多孩子通常对一个商品在价格上的初步判断。

我跟他讲，贵和不贵是相对的。

我们偶尔去星巴克，买将近30元一杯的咖啡，5元一支的棒棒糖。这个价格是我们能够接受的。但是对于收入比我们低的家庭来说，30元一杯的咖啡或者5元一支的棒棒糖是很贵的。因为在一些小超市里，棒棒糖1元

一支。

但是妈妈不能每天都去星巴克喝咖啡，或者每天买棒棒糖。因为每一天这样的额外开支，积少成多，也会成为每个月一笔不小的开支。

所以，贵还是不贵，衡量的标准有两个。一个是同类比较：星巴克的棒棒糖比较贵，大大超过超市的棒棒糖。另外一个是我们主观的感受，这个跟我们的收入有着直接关系。

但是贵或者不贵，其实并不应该是主导我们所有消费行为的因素。也就是说，除了什么必需品，我们买一个东西或者不买一个东西，其实并不以东西的价格或者我们能否支付的价格为标准。我们往往要以自己的需要来决定这个东西是否值得购买。

## 台风过后的黄瓜

上幼儿园的时候，幼儿园的老师带他们去“采购”。那一天回家，小睿很高兴地说，老师给他们发的“钱”，可以换成一盒黄瓜。

那一张券，印成五元纸币的模样，可以让孩子在超市的一个专属区域选择产品。

其实，那一次超市的采购，仅仅是幼儿园和超市安排好的一次“演出”。

每一个小朋友，拿着一张5元“钱”，可以买回一盒黄瓜或者一盒饼干。不过，这让他第一次体验到了金钱与实物之间存在的一种微妙关系。

后来在一些游乐场，小睿又体验了几次赚钱与消费的滋味。在某一个小镇游乐场，他当了一回警察，抓了一回小偷，挣来了5元小镇的货币，后来还把这5元纸币换成了棉花糖。

后来他也知道，星巴克的棒棒糖是5元一根。后来，他也悟出，洗车和棒棒糖之间的关系：1次洗车差不多相当于两根棒棒糖。

一次洗车完毕，小睿问爸爸，为什么我一次洗车只能挣到9元钱，而不是100元钱呢？

爸爸告诉他，因为9元钱，是洗车的市场价格。

什么是市场价格？他又问。

爸爸说，简单地说，市场价格也就是大家都能接受的价格。9~10元，就是市场上普遍能够接受的价格。

比如，在超市里，一盒黄瓜的售价是5元，而不是50元或者100元，因为5元是一个市场价格，也就是均衡价格，卖黄瓜的人和买黄瓜的人都可以接受的价格。洗车也是如此。

在上海超市里，一盒黄瓜的均衡价格就是5元。什么是均衡价格呢？所谓均衡价格，就是消费者，比如我们能够接受也愿意支付的价格，同时也是卖方，也就是超市愿意接受的价格。所以，就形成了一个相对固定的价格。

比如某个超市，把一盒黄瓜标成50元，那么我们还会不会在这家超市买黄瓜呢？肯定不会。

因为黄瓜是一个很普通的货物，不仅这个超市中有出售，别的超市、菜场甚至水果店都有，也就是说这个产品是一个“充分竞争”的产品，而不是只有某一家商店才能提供的“专有”产品。因此，若是某一家超市或者蔬果店对黄瓜定价超过了市场普遍能够接受的均衡价格的话，消费者就会选择去别的地方购买。因此，要价高的超市若想把黄瓜卖出去，自然会把价格降低到跟其他超市差不多的价格。

当然，黄瓜的价格不会永远是5元。

台风“海葵”席卷上海之后，妈妈去超市，发现超市里的黄瓜贵了很多，几乎翻了一倍。这又是为什么呢？

台风期间，上海本地农场里的黄瓜可能被狂风刮落了很多。农场里本来一天可以收获1000斤黄瓜，而那一天只能收获500斤黄瓜。因此，农场就会要求更高的价格，以弥补台风的损失，同时假定市场上对黄瓜的需求量仍然保持不变，那么农场也不担心黄瓜卖不出去。但是，由于黄瓜价格上涨，必定有一些人不愿意以10元的高价购买黄瓜，而愿意等几天。这个时候，市场的需求也从原来1000斤黄瓜，降低到500斤黄瓜，正好又达到了平衡，所以台风过后，10元成为那一盒黄瓜的均衡价格。

同样，洗车也是如此。

小区里负责给大家洗车的伯伯，每次洗车的价格是10元。爸爸说，小睿洗车的水平没有那个伯伯高，所以小睿主动把价格压到了9元。妈妈曾经问小睿，“为什么洗车价格不是10元，而是9元呢？”小睿悄悄地说，“若是要10元，爸爸就找那个伯伯洗车，而不是找我洗车啦。”

妈妈笑了，小小的人已经学会了打“价格战”。

## 价格的力量

“价格战？什么是价格战？价格能够当武器吗？难道他们把价格标签扔来扔去比大小？”小睿说着，就哈哈笑起来。“价格战”这几个字，肯定在他心里变成了一副可笑的场景：商店营业员把价格标签扔来扔去，混乱不堪。

“可能有扔标签比赛吧，不过我不确定。”我说，不过他们有“吹气球比赛”。

我提醒他，是否记得一些电器商店门口大大的红气球，以及气球上悬挂的条幅？

没错，这些横幅是广告，上面的字，总体来说只有一个意思，就是我这家商场的价格更便宜。

但是价格是唯一因素吗？我问小睿。

假如我们今天要给家里买一个电视机，我们会怎么选择呢？当然首先我们会根据家里的装修风格、房间大小，选好尺寸、功能，并且根据我们能够接受的价格范围内，选定好品牌。但若是同一厂家、同一品牌、同一型号的电视机，在两家电器商场的售价却有所差别。我们会怎么选择？

“当然是选择价格低的那一家。”小睿说。

“若是功能相近、品质相近但是不同品牌的电视机，某一个品牌突然促销降价，我们是否还会坚持原来既定的品牌选择？”很可能，我们会选

择那个促销的品牌。

价格战的目的，就是如此，以低价格来刺激需求。小睿的洗车价格低，爸爸就会购买小睿的洗车服务。

反过来，价格高了，就能抑制需求。“海葵”过后的那个周末，妈妈就没有如往常一样买黄瓜回来，而是买了土豆等其他价格基本不变的蔬菜。

通过生活中的一些简单例子，很容易就跟孩子讲明白影响消费的一些因素，比如价格。

当然，价格并不是影响消费的唯一因素。家长可以在谈这个话题的时候，启发孩子进行思考。比如问问孩子，还有哪些因素会影响我们的消费行为？

比如，我问他，在哪些情况下，即便黄瓜20元一斤了，我们还是会买？小睿给出的答案可以用丰富多彩来形容。

“我特别想吃”、“家里来了一个特别喜欢吃黄瓜的客人”，还有过年、过生日、中大奖、涨工资以及“上学”。

为什么是上学？我很好奇。

小睿说，学校的菜单都是预先制定的，说好了周二吃黄瓜，所以到了周二必须要买黄瓜给小朋友们吃，而不管价格是多少。“学校总不能欺骗同学吧？”他说。

原来如此。

看似奇怪的答案，背后是孩子们对生活的观察和思考。

其实，当孩子们在给出自己的解答的时候，家长可以引导孩子进行一定的归类。比如，过年、过生日这些都是节日性因素，中大奖和涨工资是属于收入性因素。

在这些因素中，引导他们思考哪些是常态的，也就是说持续影响消费的因素，而哪些则是非常态的，也就是短暂营销消费的因素。

我跟小睿说，季节性因素会在很大程度上影响消费行为。比如在西方国家，有圣诞节效应。也就是说在圣诞节前后，商场往往是最忙碌的。在中国则是春节前后是商家的黄金时期。妈妈在春节前后要购置很多东西，如给孩子的新衣服、新玩具，给长辈的礼物。而且，妈妈们也容易受到节日气氛的感染，喜欢购物，往往会在这个时候添置一些家里的小家电或者小家具等。那么对商家而言，他们也会准备足够的货物和人手，来应付突然放大的需求和顾客群。由此也可以预见，在春节过后应该是一个销售的淡季。

继而，我告诉他，其实春节前后消费行为改变，其隐含的一个因素是收入的增加。通常，春节前，好多公司、单位都会发双薪，也就是发两个月的薪水，或者发放年终奖金。有了一笔比平时更多的收入，当然要犒劳一下自己和家人，买一点礼物、吃一顿大餐也就成为很多人的普遍选择。

那么再想想，对一个家庭来说，如果收入增加变成一个常态，那么这个家庭的消费行为就会发生改变。如果很多个家庭收入增加都变成一个常态，那么整个社会的消费行为就会发生改变。

比如说，爸爸妈妈收入增加的时候，更喜欢带孩子们出去旅游，出去旅游就要订酒店、订机票、买门票等。那么如果很多爸爸妈妈都带小孩子出去旅游，那么酒店的需求量是不是就上升了？那么酒店的价格就会上升，直到有更多的酒店出现。

## 景点为什么收费了

前一阵子，我带孩子去上海附近的小镇玩，发现这个小镇开始收门票了，而且门票价格还不低。

我问小睿，为什么这个小镇去年不收费，而现在却收费了呢？

小睿认为，是因为小镇的人想赚更多的钱。

妈妈说，这只是一个因素，另一个原因可能是他们发现涌入小镇的人流太多了，而小镇能够容纳游客吃饭、住宿的地方又有限。所以，他们通过涨价来调节游客人数。

记得去年的时候，小镇上几个开放的景点里人头攒动，以至于那个小小的院落都挤满了人。所以，小镇通过收费，一方面可以保证他们的旅游收入，另一方面避免小镇人满为患。

其实，假如这次我们事先做一点功课，知道那个小镇要收100多元的门票费，我们就不会再去那个小镇游玩。这样，小镇就通过“收费”将我们这部分游客拦在门口。

我跟小睿说，有时候收费也并不仅仅是想多赚钱。对这个小镇来说，通过收费这个价格工具，就减少了一些客流，这或许是小镇收费的本意。若是再免费下去，会有越来越多的人拥入这个小镇，使得这个小镇再也没有了水乡韵味。

这就像台风“海葵”过后黄瓜涨价一样。价格的上涨，抑制了我们的需

求。这也就是说如果供应有限的话，收入增加产生的需求增加，最终会导致价格上涨。

小故事：沙漠里的金币

有一个商人，在外经商多年，终于积累了一笔不菲的财富，他把多年的积蓄换成了一袋金币，准备带回家。在回家的途中，要穿越一片沙漠。他带了水和粮食，再加上金币，非常沉重。

不过想到回家的喜悦，他还是艰难地在沙漠中跋涉。可是他觉得实在太累了，决定放弃一点水和粮食，因为他觉得金币更值钱。当他把一部分水和粮食遗弃在沙漠之后，不幸的事情发生了，他迷路了。

原来预计两天走出沙漠，结果整整四天他也没有走出沙漠。在烈日的炙烤下，他又渴又累。

这个时候，他发现有一个骆驼队经过。于是，他向骆驼队讨水喝。不过，在沙漠里水实在太珍贵，骆驼队的人要5个金币才能换一袋水。5个金币是他以前好几年的积蓄，他决定暂时不购买。

又经过了一天，他疲惫和虚弱到了极点。这个时候，又一个商队出现了。这个商队要求他一袋子金币才能换回同样一袋子的粮食和水。

他同意了。因为他知道，如果再没有粮食和水，他就会葬身在这无边的沙漠中。同时，他还要求商队给他指明方向。

补充了粮食和水之后，他终于沿着商队所指的方向，找到了沙漠的边缘。但是当走出沙漠的时候，他两手空空，多年经商积累的财富都变成了

沙漠里的那一点点水和粮食。

这个商人为什么在5个金币的时候没有买水，却在水和粮食涨价到了1袋金币的时候才买呢？

从绝对数量来说，1袋金币的时候，一袋子水和粮食的价格更贵。但是这个时候对商人来说，价值其实更高，因为这是关系到他能不能活下去的问题。所以，无论多么昂贵的价格他也会接受，因为这个时候的水，已不仅仅是平常意义中的水，而是他的生命。

有心的父母也可以通过生活中的例子，跟孩子讲贵或者不贵的道理。

比如，我们长途跋涉之后非常劳累，忽然看到一个卖方便面的摊子。摊主要价20元，远远超过了平时超市里方便面的价格。但是如果当时我们很饿，我们肯定会花这20元钱来购买貌似“昂贵”的方便面；当我们不很饿时，我们会认为花20元钱来买一碗方便面是不明智的。

通过这些例子，孩子们就能明白，贵或者不贵是一种主观的感受。在不同的时间和地点，同样的价格会给我们带来不同的感受。

TIPS：

带孩子去一趟超市，讲讲为什么黄瓜是5元一斤，而牛肉却要50元一斤。

购买大件的时候，带孩子一起去比价，或者让孩子参与家长的购买决策过程，告诉孩子为什么买这家而不是买那家的产品。

# 第六章　钱会生钱吗

洗车、浇花……小睿想到了很多种通过劳动来挣钱的方法，来实现他的愿望清单。但是孩子，你有没有想过，有一天大钱会生出小钱？

为了实现自己大大的愿望，小睿想了很多办法来挣钱。

洗车、浇花……

他游说爸爸把每周洗一次车，改成每周洗两次车。他还计划在暑假的时候，去问问楼下邻居院子里的花花草草是否需要浇水。如果夏天他们外出度假的时候，院子里的花需要人照顾，那么他可以代劳。他还计划着，到自己10岁的时候，或许可以给小区里的小小孩们教一教ABC和123。

这些，其实让我非常欣慰。多数人都是靠劳动来获取生活所必需的花费，来支付水电煤等账单，支付吃喝拉撒等一系列费用。

如果我们所需要的花费都靠劳动实现，那么我们的财商仍会处于一种低水平。因为我们的劳动或者工作，不是一种生活的需要，而是一种必须或者说不得不做的事情。那样的话，我们有可能不得不去做一些自己不喜欢的事情。

小区里的那个园丁，他仿佛从来不笑。偶尔在树荫下抽烟，也总是锁着眉头。很可能，园丁这份工作并不是他喜欢做的。他只是为了生活而不得已。很可能，他每月的收入刚刚能够支付他当前的生活所需，想要过上更好的生活对他来说很难。所以，他总是很吝惜笑容。

以前在幼儿园里，小睿最喜欢的Joy老师，她每天都笑嘻嘻的。我想幼儿园这份工作一定是她喜欢做的。所获得报酬多少，并不能影响她的心情。

做自己喜欢做的事情，同时获得一定的劳动报酬，这是我们追求的工作状态。这样，我们才不会因为劳动而苦恼，不因为每天早出晚归的生活而烦恼。当然，爸爸妈妈也没有做到这一点，也还在努力之中。

我跟小睿说，天下没有免费的午餐，要让钱生钱，也需要自己的智慧和勇气。于是，我给小睿讲了两个小故事。

## 免费的午餐

从前，有一位爱民如子的国王，在他的英明领导下，人民丰衣足食，安居乐业。深谋远虑的国王却担心他死后人民是不是也能过着幸福的日子，于是他召集了国内的有识之士，命令他们找一个能确保人民生活幸福的永世法则。

三个月后，这班学者把三本六寸厚的帛书呈给国王说："国王陛下，天下的知识都汇集在这三本书内。只要人民读完它，就能确保他们的生活无忧了。"

国王不以为然，因为他认为人民都不会花那么多时间来看书，所以他命令这班学者继续钻研。两个月内，学者们把三本简化成一本。

国王还是不满意，再一个月后，学者们把一张纸呈给国王，国王看后非常满意地说："很好，只要我的人民日后都真正奉行这宝贵的智慧，我

相信他们一定能过上富裕幸福的生活。”说完后便重重地奖赏了这班学者。

原来这张纸上只写了一句话：天下没有免费的午餐。

# 下金蛋的鹅

很久以前，有一对非常勤劳的农民夫妇。有一天，农夫用卖豆的钱买回来一只鹅，他妻子大吃一惊地说：“哎呀！哪来的鹅呀？”丈夫回答说：“是用卖豆的钱买回来的。虽然花的钱非常多，但是，听说这鹅很会下蛋。”他妻子高兴地说：“这只鹅买得好呀。”

到了第二天，这只鹅竟然下了一个金蛋，农民夫妇兴奋无比地说：“这只鹅竟然会下金蛋！”

日子就这么一天天地过去了，农民夫妇不再是以前的农民了，他们改行做老板，也越来越富有。忽然，有一天，他们起了疑心，为什么鹅一天只能下一颗金蛋，不能多下几颗金蛋呢？

又过了几个星期，农夫的妻子对他说：“这只鹅的肚子里一定有许多金蛋，不如我们早点都把它们拿出来吧。”“对！”他拿来菜刀切开了鹅的肚子，鹅的肚子里空空如也，别说金蛋了，连颗普通的鹅蛋也没有。

从此，他们再也不敢贪心了，他们依然像以前那样过着平常的生活。

在这个寓言故事中，农民夫妇是愚蠢的。但是对我们来说，其实我们要学一学，如何想办法找到一个“会下金蛋的鹅。”

小睿提醒我，那是故事里的鹅，不是真正的鹅，不会发生在现实生活中的。很好，孩子懂得区分故事和生活，这是成长的印记。但是我们都知道，故事源于生活，而又高于生活。其实，在生活中，我们也要找一个会

下金蛋的“鹅”。这个“鹅”，我们可以把它慢慢养大、养肥，让它下更大的金蛋。这个鹅，就是我们用来投资的那部分钱。

投资有很多方法，存在银行里会有小小的利息收入，购买基金、购买股票都是投资的方法。

一般来讲，银行的利息收入比较低，基金要好一点，股票的投资收益要更高一点。

但是要记住，收益高的未必是最好的，因为收益高的也是风险高的。

## 开个洗车铺吧

我问小睿，你怎么才能让你的钱生钱呢？

小睿苦思冥想后的答案是买一只母鸡，下鸡蛋，然后由他去菜场里卖鸡蛋；或者买一只小狗，养大了生下小狗卖钱。

他反问我，妈妈有什么让钱生钱的方法。

我建议小睿开一个洗车铺，妈妈先出钱给你买几块洗车用的海绵、抹布和水桶。你每洗一次车，收入9元，其中2元要给妈妈作为报酬。

也就是说，你每一次洗车，获得9元钱的报酬，劳动赚得7元，2元是水桶、抹布的报酬。这2元是妈妈投资所获得的收益。

“妈妈没有劳动，却可以通过你的劳动来获得钱，妈妈的钱生钱了。”我对小睿说，让钱生钱，是你必须要学会的一个技能。

“唯有此，你才能在未来的成人世界中实现你想要的自由，周游世界，翱翔蓝天。但是你也要知道，天下没有免费的午餐。钱生钱的背后，是你对投资和风险的理解和把握。”

TIPS：

跟孩子讨论一下，爸爸妈妈是怎么挣钱的？

问问孩子有什么办法来挣钱？

# 第七章　跟小睿说股票

电影里或者文学作品里，讲到股票时多半伴随着贪婪、恐惧和毁灭。这并不是一个恰当的讲述方式。

跟小睿谈股票，我选择了从他心中的洗车铺开始。

很小的时候，只要我一打开股票的行情软件，小睿就知道妈妈在“炒”股票。

而这个“炒”字，他又不太明白，总觉得要拿着铲子之类在锅里比划着才算炒。后来，他又总觉得，行情软件上的一条条花花绿绿的线是妈妈画的。

因为有一天，我听他一本正经地跟小朋友说，“我妈妈超厉害，能在电脑上画很多红红绿绿的线……”

后来，我教他看那一条条的线和数字代表的是什么。渐渐地，他也能看明白今天的股票是涨了还是跌了，涨多少，跌多少。

但怎么跟一个六七岁的孩子讲股票？我一直在想着这个问题。

电影里或者文学作品里，讲到股票时多半伴随着贪婪、恐惧和毁灭。这并不是一个恰当的讲述方式。

有一天看报纸，读到一条新闻中说：有一个孩子，要爸爸妈妈写一份保证书，要求父母在家里不谈论股票。

其实，这个新闻背后的故事也很清楚：父母常常因为股票的事情争论不休，并因此吵架，让孩子不胜其烦。孩子由此认为，父母吵架的原因就是股票，没有了股票，也就没有了争吵。没有了争吵，一个幸福的家庭就回来了。

显然，我们跟孩子谈股票，重要的不是谈这个股票涨或者跌，更不是事后诸葛亮地说，“我早叫你抛，你不抛，现在你看看亏了多少钱……”或者说，“我早说过这个股票好，你不买，否则现在赚好多钱……”

我们扪心问一下自己，上述这种夫妻对话是否很“典型”？是不是在自己家餐桌上出现过？或者说，炒股的家庭中，夫妻之间有没有过这样的对话？

对孩子来说，他们很可能把“股票”看成引发父母吵架的一个因素，因此会把股票看成洪水猛兽。这种从小的印象，可能会让他们以后远离股票和一切与股票及投资相关的事物。这显然是一种不合时宜的想法。未来的10年或者20年中，金融投资将会与每一个人的生活越来越贴近，每一个人都不可能与之“绝缘”。

但是我认为，很多家庭由股票引起的争端，主要是因为父母本身对股票的不恰当认识。

钱在股市能生钱，更有暴富的神话，但这只是极个别的。对于不能很好掌握证券基本理论和操作技巧的多数人来说，一则不能把股市当做家庭收入的重心所在，不能把其当做资产配置的重点，更不能把股市当做再就业的新岗位。有的人以为股市能赚钱，把全部的钱投到股市，风险很大，

甚至还会影响家庭生活，由此出现了上述的一些争吵，甚至演绎成夫妻间的家庭暴力。

不恐惧，不贪婪，秉承这一条原则，股票投资在我的生活中，是很有意思的一件事情。有时候，它让我学习、了解一些新的事物和概念，有时候让我更加坦然地面对生活中的起起伏伏。即使当中有一些小烦恼，也是随风而去的。

但是怎么跟小睿谈股票这个问题？我思考了很久。

还是从他最有兴趣的洗车铺着手吧。

## 假如洗车铺发股票了

我跟小睿说，想一想，假如你的洗车铺要扩大规模，需要再买两个水桶、3把刷子、5块毛巾，一共需要100元钱。但是你只有10元钱，拿不出剩下的90元钱，怎么办？

于是，妈妈“投资”了90元钱，条件是，以后洗车挣来的钱中要分一半给妈妈。

这样公平吗？

虽然妈妈没有参与洗车的劳动，但是却享受了你洗车的成果。如果你每天有一次洗车的“生意”，这意味着妈妈每天能有四五元的收入。这就是一项很成功的投资。

但是若是你拿了妈妈的90元钱，却不好好洗车，甚至转而去买了玩具

和棒棒糖，那么妈妈的这笔钱就相当于打了水漂，是一笔失败的投资。

要是过了几天，妈妈想要用钱，打算把给你的这笔投资收回来。爸爸说，他出100元钱给妈妈，以后小睿洗车铺赚的钱，就分一半给他，而不是给妈妈。这样，妈妈成功地拿回了100元钱，比原来提供给你的90元还赚了10元。要是这当中，你洗车还分给妈妈5元钱，那么妈妈一共就赚了15元钱。

股票投资也是如此。某家公司在发展的时候，自己的钱不够，需要额外的资金。这家公司可以向银行借钱，不过向银行借钱是需要还的，而且要支付额外的利息。这家公司也可以发行股票，也就是让大家出钱给他，并且承诺以后公司赚了钱，可以给大家按照出钱的比例分红，出钱的人就成了股东。

当然，要是这家公司经营不好，赚不了钱，那么出钱给它的投资人就会亏损。简单地讲，如果经营得好，股东有钱分；经营得不好，股东就没有钱分。

要是某个股东不想投资在这家公司了，想要转让。那么他会出一个价格。而其他想要投资这家公司的人，也会出一个可以接受的价格。如果有一个集中的场所，来让大家交换彼此手中的股份，这个地方就是股市，其实是证券交易所。

买入者和卖出者的报价，就成为股价。涨了，就是大家普遍接受的报价高了；跌了，也就是大家普遍认可的价格低了。

当然了，买股票只是一种投资方式。股票不是电脑里那些花花绿绿的

线，股票代表的是我们对某一家公司的所有权。

所有权？那么买了这家公司的股票，这家公司就归我们所有了么？小睿问道。

当然不是，除非你把这家公司所有的股票都买回来，那样你可以说是这家公司归你了。但事实上，我们买股票，买到的只是非常小的一部分。我们希望这家公司赚钱，那么我们的股票就会上涨。比如说，原来5元钱的股票，公司赚钱多，股票涨到6元，我们以6元的价格卖出，就赚钱了。

你说，那6元的时候不卖，等到更高价格再卖不是赚得更多么？

可是，没有一成不变的市场。假如别的公司赚钱更多，这家公司就相对赚钱少，股价就难免要跌。就像你今天有500元钱可以去买股票，买了这只股票，就不能买那一只股票。

当然，股市涨涨跌跌背后的玄机，远不是在这里三言两语就可以解释的。我跟小睿说，在股票市场中，很多人孜孜以求探寻其背后的规律和玄机，并以此为职业，并非总是能够像白天和黑夜那样，可以分辨得一清二楚。

其实，对于孩子们的奇思妙想以及他们的“为什么”，父母通常也只能回答出一部分。

跟小睿讲股票的时候，他关于股票的十万个为什么，其实我也只能回答出一部分。

每次面临自己也答不出的“窘境”，我的方式就是两种。

其一，是和他一起上网找相关的资料。然后我慢慢念给他听，解释给他听。我想，这对于培养孩子以后利用互联网学习，是有很多好处的。

其二，就是留一个话题，让他自己琢磨。有时候，过两天，他又会带来一些新见解。

其实，与孩子一起探讨问题，就像看他们画画，笔触虽然幼稚，但常常有与成人不一样的视角，反而能给大人启发和惊喜。

## 找一个你的“苹果”

“怎样才能找到一个可以帮我赚钱的股票呢？”一天，小睿这样问我。

妈妈说，研究某个公司的盈利能力是很多大人们孜孜以求的事情。很多人以此为生，但是并非每人都能成功。不过，对于孩子们来说，可以从孩子们的视角来理解股票市场。

我跟小睿讲，我们可以简单地从我们家着手，看看哪些产品和服务是有前途的公司。想一想，哪一些产品是我们持续不断会购买的产品或者服务？如果我们会持续购买，那么这家公司很可能就有持续稳定的来源，因为像我们这样的家庭很多。

小睿说，电、水、蔬菜、水果是每天都要“用”的东西。不过，遗憾的是，我告诉他，电、水这些属于公共服务行业，其价格制定是受到限制的，因此也不大可能会赚超乎意外的多的钱。而蔬菜、水果，这些属于充分竞争性行业，也就是说卖蔬菜、水果的小贩非常多，也不大可能赚取特别多的钱。

对了，苹果公司！小睿很兴奋地说。爸爸的好几个手机都是苹果的，从第一代到最新的，iPad也是如此，爸爸还准备去买一个最新款的iPad呢。小睿还补充说，这可不像我们家的冰箱，一直不换。

我很欣喜小睿的回答，他已经能够捕捉到一些关于公司质地的信息了。

我跟他说，苹果公司的确不错，对于像爸爸这样的“粉丝”来说，几乎每出一款新产品都会购买。而且，还会购买苹果商店里各种各样的游戏、应用软件、电子书等。

可是，我提醒他，这家公司是一家美国的公司。苹果公司的股票，并不是我们用人民币就可以购买到的。所以，要留心，中国会不会出现一家类似苹果这样的公司？

“可能，这个时间会很久。但是没关系，你从现在开始关心投资，妈妈相信等你长大，你一定会成为一个投资高手。”我打气说。

但是，我提醒他，在投资市场上并没有一成不变的明星。今天的苹果看似人人喜欢，说不定过两天就没人问津，就像水果店里放了很久的苹果一样。

想一想，100年前哪一类公司最受欢迎？是铁路公司。

“铁路？”小睿有些吃惊。在他的印象中，铁路是一个很少会被选择的交通公路。距离远的，爸爸妈妈出差或者旅游都是坐飞机；距离近的，爸爸妈妈会选择开车。

可是，100年前铁路的出现一下子改变了人们的生活，拉近了人与人之间的距离。人类第一次告别了依靠人力车、牛车或者马车出行的交通时代，而且使得长途旅行变成一种可能。有人这么评价铁路的意义，“人类旅行的速度有史以来第一次超过了徒步和骑牲畜的速度。他们获得了景物变换摇移的感觉，以及从未经验过的连续不断的形象，万物倏忽而过的迷离。”

我跟他说，如果现在出现一种光速飞机，可能在更短的时间里安全到达大洋彼岸，是不是很有吸引力？

“我觉得要是有一种交通工具飕地一下就到月球，更厉害。”小睿补充到。一点没错。万一有这样可以快速安全的飞船可以把我们带到各个星球旅游的话，我想这又将成为一个时代的明星。

当人们对铁路带来的变化习以为常的时候，你认为铁路公司还会是投资热点么？当然不是。

所以每隔一段时间，可能10年、20年，推动社会前进的行业在变，投资的热点也在变。

20世纪末，互联网的出现使得物理上的空间在网络上又消失了。比如，我们看到一个不认识的字，我们会去网上查这个字的来源、读音；我们还可以在网上看新闻或者一些有意思的动画片；爸爸出差的时候，我们可以通过电脑或者网络电话跟他视频或者通话……

想一想，若是没有网络，我们的生活会是怎样？肯定是很不方便的。但是我们现在对网络已经习以为常，就像我们对铁路、飞机都习以为常，已经不能够有惊喜。所以，网络公司热门了一阵也就慢慢淡了。

再回过头来说苹果公司，我问小睿，你觉得苹果公司的产品能一直保持吸引力吗？若是它的产品一旦没有吸引力了，买苹果公司的股票还是一项好的投资吗？

小睿说，苹果公司最新推出了iPhone手机，可是爸爸却没有像以前那

样，满心欢喜地说要去买一个新的。因为在爸爸看来，这款手机并没有比他手头的那个手机功能上有多大的改进。

“你想想，苹果公司之前最能吸引我们的是什么？因为它是一个非常与众不同的产品，非常好用。我们可以在iPad上打游戏、看书，甚至学习。但是当其他公司的产品也都具备了相应的功能，它还有吸引力么？”

“所以当你选择投资的时候，必定要选择有前途的公司。或者说，选择其有潜力的公司。”

## 巴菲特与可口可乐

讲到股票，我当然要给小睿讲讲巴菲特的故事，这就像我们通常讲居里夫人、爱迪生这些科学家的故事一样。

巴菲特是美国著名的投资家，也是全球最成功的投资家。他的公司叫伯克希尔-哈撒韦公司。

“你知道这个伯克希尔-哈撒韦公司的股票每一股要多少钱吗？”我问小睿。

他猜了很多数字，都没有猜对。这个问题我也问过一些成人，很多人也答不上来。

巴菲特的伯克希尔-哈撒韦公司的股票每股接近10万美元，也就是将近人民币62万元。为什么巴菲特不把公司的股票一股分裂成1万股，让股价降下来呢？

因为巴菲特认为，投资股票是有风险的，而能够出10万美元买他公司股票的人是比较富裕的，是能够承受风险的。也就是说，股市应该给风险承受能力比较强的、比较富裕的人士的投资渠道，而不是普通人希望在里面挣生活费的地方。

“再说了，他可不想大家把要买米买菜、付学费的钱拿出来投资。否则，一旦投资失败，影响很大。”

巴菲特之所以能够成为股神，跟他注重公司实质是分不开的。

有一次，巴菲特参加一个晚宴聚会，主人拿出一瓶红酒说：这是法国最名贵的葡萄酒，价格非常昂贵，特意请巴菲特先生品尝。巴菲特用手往杯子上一挡，回答说："谢谢，不用给我倒酒了，你还是给我钱吧。"

巴菲特说，尽管很多人都推崇法国产的葡萄酒是全世界最好的，但是法国名贵葡萄酒的价格已经严重超越了其真实的价值。巴菲特说，"也许产自法国一个只有8英亩大的小葡萄园里的葡萄酒确实是全世界最好的，但是我总是有一些怀疑，99%是吹出来的，只有1%是喝出来的。"

巴菲特清醒地认识到，这些名贵葡萄酒之所以卖价高昂，近乎暴利，最主要的原因不是凭借酒中的葡萄汁和水这些有形的东西，而是凭借品牌声誉这些无形的东西。

就像他品酒一样重视实质，巴菲特在投资中也一样注重产品本身的价值以及企业的赚钱能力。

巴菲特最成功的投资，是他买了可口可乐公司的股票。其实，巴菲特投资可口可乐的时候，有很多人跟他说可口可乐没有前途，那就是一卖饮料的，应该买网络公司。

但是巴菲特认为，他自己是个电脑盲，对科技产品不了解，但是可口可乐公司他却看得见，摸得到。在超市里，有很多可口可乐的产品，在快餐店里，可口可乐基本上人手一杯。他认为，可口可乐每年的经营他看得见，感受得到。要是哪天超市里看不到可口可乐了，那么他就要卖出可口可乐的股票。

巴菲特持有可口可乐的时间超过20年。在此期间，可口可乐给巴菲特

带来了很多分红。

“什么是分红？”小睿问

“分红就是公司把赚来的钱分给股东。”妈妈回答说。

“比如，你要开个洗车铺。一开始你没有钱，妈妈出钱给你买一个水桶、两块抹布以及一瓶清洗液。你以后每一次洗车赚来的10块钱中，1块钱给妈妈。那这1块钱就是分红。妈妈一开始的时候就给你了100元钱，而妈妈从你洗车的分红中拿到的钱，远远超过了100元。那么你说，这算不算是一个成功的投资？”

巴菲特投资可口可乐就有点类似。他在20年间获得的回报，远远超过了他当时买可口可乐的钱。期间，很多人劝他卖出可口可乐公司的股票，换成别的可能涨得更快的公司的股票。但是巴菲特认为，别的公司他不了解，不知道公司究竟能不能赚钱、赚多少钱，而可口可乐公司的产品就在超市、饭店，就在各种各样的街头售货机里，所以他认为可口可乐一定能够赚到钱。

现在很多职业的投资人都以巴菲特为榜样，学习他的投资思路，并且从自己可以观察到、了解到的渠道来判断一家公司能否赚钱。

“那么你怎么判断我的洗车铺的经营效益呢？假如我不告诉你每天赚多少钱。”小睿有些狡猾地说。

“要是你的洗车铺真的开起来的话，妈妈可以从你每天洗车的次数、每次汽车的质量、小区里是否有其他小朋友出来竞争等情况，了解你的洗

车铺是不是赚钱，是不是要继续投资在你的洗车铺里。”

“如果哪一天巴菲特发现超市里再也没有可口可乐的饮料，或者说他周围的朋友们都讨厌喝可口可乐了，那么你想想他还会不会继续持有可口可乐公司的股票？”

“当然不会啦。”小睿毫不犹豫地回答。

## 心态比技能更重要

相比于投资之道，我觉得孩子们掌握的最重要一点，就是要有良好的心态。

良好的心态，不仅仅是他们面对今天考试成绩的不骄傲，不气馁，也是他们今后面对同伴竞争、面对人生起伏的从容和淡定。

我一直觉得，孩子们的成绩或者才艺如何并不是最重要的。相反，孩子们能够以怎样的心态来对待自己和伙伴们的成绩、才艺更为重要。

很多家庭因为股票而成为家庭矛盾的导火索，则只能称之为“股商”太低。

因此，每每跟小睿谈股票的时候，我都会跟他讲一讲心态，讲讲“股商”。尽管我们可能永远达不到“不以物喜，不以己悲”的境界，但是控制自己的情绪，管理自己的情绪，从小到大，都让我们受益。

在股市上，亦是如此。孩子们现在尚不能够理解投资所必需的技能，但是他们却能理解对待投资所应有的心态。

投资只存在两种结果：赚钱或者赔钱。同样，投资市场也只有两种情绪：希望或者害怕。应该以一种怎样的心态来投资，这实在不好说，但是输赢就摆在那里。

当我们应该感到害怕的时候却满怀希望，当我们感到希望的时候却害怕了。

我问小睿，是否记得刚刚学溜冰的时候的那种紧张？当时，他紧紧拽着妈妈的手，手心湿湿的。

“投资，就像你刚刚学溜冰一样，你有些害怕，但是又喜欢这种速度，而且总想着下一圈会溜得更好，不会摔跤。”我跟他说。

“以后在投资市场中，你也会再次经历类似的紧张。但是你也要知道，等你学会相应的技巧，你就能轻松自如，享受溜冰的过程。即使当中有一些小羁绊，或者前面有一个陡坡，你也知道如何恰当地保护自己。即使摔跤，也仅仅是屁股疼一下而已。”

TIPS：

读一则股市新闻，听听孩子的问题。

跟孩子讲讲，不同历史时期最热门的股票。

# 第八章　给鸡蛋装上降落伞

自然课上，老师布置了一项作业，就是做一顶降落伞。成功与否的检验标志是看鸡蛋着地以后有没有碎。如果把投资堪称一篮子鸡蛋，那么也要记得随时放一顶降落伞。

一年级的自然课上，小睿带回来一项作业，就是做一顶降落伞。

成功与否的检验标志是，把鸡蛋放坠着的伞杯子里抛落，看看鸡蛋着地以后有没有碎。

降落伞的材料是1张一次性桌布、透明胶带纸、1个一次性杯子以及若干条绳子。

小睿很专注地做了一个多小时后，终于大功告成。

他把鸡蛋放到杯子里以后，跑到阳台上，把降落伞放到外面，并松了手。他随之迅速跑到楼下去检验他的成果。

“妈妈，鸡蛋没有碎！”他大喊。降落伞的成功让他有些得意。

接着，他把降落伞拿上来，又反复做了几次试验。

鸡蛋一直保持着完整的状态。

当时我问他，为什么杯子里的鸡蛋没有碎？

“因为我的降落伞保护呗。”

妈妈说，在投资学上，也有两句与鸡蛋和篮子相关的话。一句是“不要把鸡蛋放在一个篮子里”，以及“如果你把鸡蛋放在一个篮子里，那么就要看好你的篮子”。

这两句话有什么相同的地方，还有什么不同的地方？

鸡蛋、篮子是这两句话的相同点，不同的地方是把鸡蛋放在一个还是多个篮子里。

这两句话看似意思截然相反，但是背后隐藏的意思却是一致的，即投资的时候要控制好自己的风险。

现在妈妈看了小睿的降落伞，觉得投资学上还应该多一句话，“如果你要把鸡蛋扔下去，别忘记给它装顶降落伞。”

## 鸡蛋、篮子和风险

“什么是风险？”小睿问。

“简单地说，风险就是有可能发生的不好的事情，或者说一个事件产生我们所不希望的后果的可能性。”

“那风险大小怎么算？”小睿接着问。

“概率和程度。”

所谓概率，就是说做100次或者1万次事情，会发生几次不好的事情。

玩飞行棋的时候，掷骰子要掷到6点，飞机才可以从机库里出发。一

个骰子一共有6面，分别是1点、2点……6点，每一次我们掷骰子，都可能是1点、2点……6点，因此无论是掷到1点或者掷到6点的概率都是相等的，也就是1/6。也就是说，你想要掷到6点移出你的飞机时，概率是1/6。

概率是我们用以衡量风险的一个重要指标。

以前我们在电视里看到飞机掉下来的新闻。当时小睿觉得坐飞机是一个很可怕的事情。其实，飞机是最安全的交通工具之一。因为每一天、每个月甚至每一年在天空中飞来飞去的飞机那么多，但是几年甚至几十年才会出现一次安全事故。当然，每一次出事的程度很严重。所以，每一次安全事故的发生，都会在新闻上被反复分析、播放。这种重复有时候会让我们产生一种错觉，觉得乘坐飞机是一个很可怕的事情。

由于概率很低，即使程度很严重，这样的风险仍然是我们可以承受的风险，因此我们每次长途旅行的时候，我们依然会坐飞机。

中国有一句古话说“因噎废食”，也是这个道理。这个词语的意思是，因为有人吃饭噎住了，索性连饭也不吃了。这显然是不对的。因为吃饭噎住是一个非常小概率的事情，风险很小，而吃饭这个事情本身却是不得不做的事情。因此，因噎废食是不可取的。

但如果做某件事情发生不好事情的频率会很大，后果很严重，那么我们就不能去做。“那么这种事情有哪些呢？”我问小睿。

小睿回答说，妹妹刚刚学会走路的时候，喜欢爬楼梯、爬桌子，这都很危险。

的确，妹妹爬高非常不安全，很容易摔跤。因为妹妹爬楼梯或者爬桌子摔跤的概率很高，而且后果很严重，也就是说让妹妹独自爬楼梯的风险很大，是我们不能承受的。所以，妈妈的方法就是要么制止妹妹爬楼梯，要么悄悄地进行保护，以降低这种风险。

我继而跟他解释，为什么我要求他溜冰或者骑车的时候都要带上头盔。这种做法，就是相当于我们无法降低风险发生频率的时候，来降低风险发生的危害程度的一种措施。一旦摔跤，带上头盔对他的伤害就比较小。

## 看好自己的“鸡蛋”

“在投资上，风险是什么？”小睿问我。

于是，我给小睿讲了这么一则故事。

“不要把鸡蛋放在一个篮子里”

一个农妇提了满满一篮子鸡蛋到集市上去卖，结果在路上不小心打翻了，鸡蛋全碎了。

农妇伤心地号啕大哭。这可是她自己舍不得吃，积攒了很久拿到集市上来换钱的一篮子鸡蛋。

一位智者看到了，给农妇提了一条建议：你不应该把鸡蛋都放在一个篮子里。应该放到几个篮子里，这样即使一个篮子打翻了，你还有其他没有打翻的鸡蛋，照样可以拿到集市上去换钱。

这就是“不要把鸡蛋放在一个篮子里”这一投资原则的雏形来源。1990年获得诺贝尔奖的经济学家马科维茨是这一理论的拥护者。

马科维茨认为，如果把投资看成是鸡蛋，那么你的投资必须放在几个彼此没有关联的篮子里，这样即使一个篮子打翻了，其他篮子还能保证你有大部分没有打碎的鸡蛋。

这一问题的前提是，鸡蛋必须放在不同的篮子里，它们彼此之间没有联系。

举个简单的例子说，如果我们家有1万元钱用来投资，若是都投资在股市，那么万一股市跌了，我们的损失会很大。但若是把这1万元分成3分，一份买股票，一份储蓄，一份买黄金，那么即使股票跌了，而储蓄和黄金即使不赚钱的话，也不至于亏得很多。

当然，也有一种可能，是三种投资也就是股票、储蓄和黄金都亏损的情况。但是这种概率就比较小了。也就是说，这样的风险比较小而且可以承受。

换一种方式想，如果把投资看成一个下金蛋的“鹅”，那么风险可能是以下几种：

你的“鹅”下不出金蛋，只下出普通的鹅蛋；

预计你的“鹅”要下一个更大的金蛋，结果只下了很小的一个；

最坏的情况是，这只鹅不仅没有下出金蛋，而且还生病了，需要我们投入更多的钱去给它治病。

我们要对这三种情况有所预期，并且做好相应的准备。也就是说，我们在投资的时候，要预先想好自己可以承受多大的风险。也就是说，万一我们的鹅下不出金蛋，甚至还要我们花更多的钱给它治病，我们能不能接受？我们能够接受多少的治疗时间和治疗费用？

比如说，我们计划下个月去旅行，但是我们现在却把钱借给了别人，虽然对方答应1个月后还回来。但是我们仍然存在风险，比如他不还回来，那么就产生了两种结果，一种是我们要取消旅行计划，另外一种就是

我们把旅行计划延期，直到他把钱还回来。

如果同意后一种选择，那么我们就可以把钱借给他。否则，我们就不应该借给他，因为我们不能承担借钱的“风险”。

所以，从这个角度，你也可以理解风险还跟时间、跟我们对这笔金钱用途的预期有关。

其实，“旅行”还是一种可以被取消的计划，因为这不是我们生活的必需品。如果计划用于购买食品或者支付学费，则算是购买生活必需品的一种开支，而对于这部分金钱，我们要尤其保证其安全和流动性，否则我们的生活就会发生困难。

“流动性”，听上去像是形容水的词语，在这里形容的是资金的可变现能力，也就是说这部分钱可以随时随地取出来用的。比如，爸爸妈妈的银行账户里总要保持一定的现金，这就是保持很好的流动性，让我们不会因为没有现金买超市里的食品而饿肚子。

那么，银行账户里的现金，就是我们抵抗生活风险的“降落伞”。

TIPS：

让孩子尝试一下有保护的摔跤（戴上头盔），跟他讲讲风险和保护。

# 第九章　压岁钱的定投计划

小睿出生后的第一个春节，他就拥有了一个名义上的银行账户，用来存红包。在节后的第一个交易日，我会帮他买入代表综合指数的ETF。

小睿出生后的第一个春节，他就拥有了一个名义上的银行账户，用来存红包。

在节后的第一个交易日，我会把这些压岁钱凑个整数，买入代表综合股指的ETF（交易所交易基金）。

这几年虽然收益并不算好，但是我相信，作为一个代表综合股指，其趋势必然呈螺旋式上升。从一个很长的历史K线看，无论美国的道琼斯指数还是香港的恒生指数，或者上证50指数，总体是一个向上的趋势。只要我不是凑巧在一个最高峰买入，或者给自己的投资时间仅仅只有3年或者5年。

## 压岁钱变成了ETF

小睿在写下愿望表的时候，我和他算了算，他迄今为止的压岁钱，已经有1.2万元。

一开始，他觉得自己很富有，这可是一个很大的数字。

如果把这笔压岁钱看成是你的“鹅”，如果你的鹅每年能够下一个10%的蛋，那么1.2万元就有1200元。你只需要通过洗车或者浇花再额外赚取

800元，就够去沙漠旅行的钱了。也就是说，你期望的收益率是10%。

哪些产品可以达到10%的期望收益率呢？存银行是不可能的。因为你把钱存在银行的话，一年只能产生3%左右的利息。从以前的经验看，长期而言，某些股票或者基金可能会产生10%以上的期望收益率。

但仅仅也是从长期而言。从单个年份上看，大多数股票或者基金是达不到这个收益率的。当然，如果你足够耐心，耐心地持有10年甚至20年，是有可能让你的资产平均每年增值10%，或者更多。

从心底里，我给小睿的压岁钱投资期限设定为20年，或者更久。因此，即使有些时候，我什么股票都不买的时候，我也没有卖这部分的ETF。对我来讲，这是长期投资，可以承受更大的风险。

因此，小睿的压岁钱其实都变成了ETF。投资学教科书上说，投资要根据年龄、收入来划分风险偏好，从而确定投资品种。

总体而言，我觉得自己是保守型投资者。在给儿子的压岁钱理财上，我采取了长期和“死多头”的策略，每年买入，长期持有。在品种上，选择了风险偏低的ETF产品，我相信，等他16岁的时候，收益应该会高于定期储蓄和国债收益。

为什么买ETF呢？我个人认为，基金表现的优劣与基金经理的表现息息相关。碰巧买到一个好的基金，收益颇丰。但是也有很多基金，结果十分地惨淡。某一年，我曾经不幸买过一个基金，半年下来的收益是-32%，相当悲惨。所以，在美国也有一种说法，基金经理的长期表现，同飞镖随机选股的收益差不多。

所以，我认为，每年买入ETF，被动理财也不错。

如果我小时候的压岁钱留到现在，能够有多少钱？我在0~5岁之间，每年收到的压岁钱是5元，这是30~35年前，每年以5%的收益计算，留到现在大约是100多元。20世纪80年代，我每年收到100元的压岁钱，每年以5%的收益计算，这5年的压岁钱到现在大概有1500元。80年代后期，每年500元的压岁钱，若是留到现在，大概有6000元。若是有心保留这笔钱，留到现在实在也不算一个惊喜。原因就是通货膨胀。

如果在以后的二三十年也出现高通胀，那么投资到最后只能产生看来非常小的一笔钱，除非投资能够跑赢通胀，并且有良好收益。一颗好的奶糖也要1元多，一份基金可能也只有1元多，买糖不如买基金，至少不会坏了牙齿。

## 不妨尝试定期投资

当然，基金有很多种，可以选择定期投资的产品也很多。我用小睿的压岁钱买的ETF只是其中非常小的品种。其他基金、货币基金、股票基金等，都可以选择。

在美国的华尔街，流传着这样一句话："要在市场中准确地踩点入市，比在空中接住一把飞刀更难。"这句话的意思是说，即使最有经验的职业投资者，也很难总是在最高点卖出，在最低点买入，赚取最大的利润。因此，就产生了这种定期投资的方法。这种方法选择每周或者每个月的某一个时间，以固定金额分批买入股票或者基金，这样就避免了一个主观的时间判断：什么时候买入，什么时候卖出。

这样一则可以均衡成本，其二也避免自己在下跌时过于恐慌或者在上涨的时候过于贪婪。但缺点是，投资模式简单和刻板。相对而言，适合投资期限比较长、风险承受能力比较大的投资者。

比如类似小睿这个阶段的投资，他们每年的压岁钱金额比较小，而且投资期限很长。一般而言，父母至少要等他们到了高中阶段，才会把这个账户转交给孩子。因此，孩子们这个账户的风险承受能力是很强的。无论买股票、买基金或者买其他金融产品，其中的涨涨跌跌根本是无所谓的，甚至不要去关注。

从长期趋势而言，无论是美国道琼斯指数200多年的历史，还是中国股市20多年的历史证明，股指总是螺旋式上升的。个股可能会跌入地狱而

无法重回高峰，但是对股指来说，长期而言，总是向上的。这也是我选择指数基金投资的原因。在甄选个股比较困难的情况下，选择指数基金是一种省力的方法。

这种定期投资方式具有类似长期储蓄的特点，能积少成多，而且可以抹平基金净值的高峰和低谷。不会在最高点买入，但是也不大可能在最低点买入。只要选择的基金有整体增长，投资人就会获得一个相对平均的收益，不必再为入市的择时问题而苦恼。

摩根富林明投顾公司对台湾投资者的调研结果显示，约有30%的投资者选择定期定额投资基金的方式。尤其是31～40岁的壮年族群，有高达36%的比例从事这项投资。投资者对投资工具的满意度调查显示，买卖台湾股票投资者的满意度为39.5%，单笔购买台湾基金者满意度达55%，单笔投资海外基金者满意度达52.5%，而定期定额投资基金者的满意度则高达53.2%，进一步说明投资者对波动性较低、追求中长线稳定增值投资理财较为青睐。

我有一个朋友，他定期投资的方式很特别。在其丰富的情感经历中，习惯以赠送100～1000股股票作为最后的分手礼物，并且他会认真地和女孩道别说：“你可以忘记我，但是不要轻易卖掉我送你的股票。”

而他自己呢，也会在股票账户里留下同样的股票作为纪念。

时过境迁，我有一次恰好遇到了他的某一任女友。谈起当时的股市，她淡淡地说了一句：“当时他送我的万科还留着，算下来买个小房子首付够了。”我不知道他的诸多女友们是否都还留着当时的分手礼物。若是留

着，账面上的收益应该还是不错的。而那个男士的账户里，已经足够在当下买一套房子。

股市的神话通常是这样的：假如十年前投入1万元买了某股票，那么如今你已经是百万富翁。

事实上，很少有人能够持股这么久。大部分人在20%～30%的收益产生后就会卖出，除非你把股票当纪念品收藏起来。当然，作为交易性投资，有个两三成的收益的确不错。

但是对于她和他的那100股或者1000股，就像留着一张老照片、一片树叶、一个日记本……是一段青春岁月的美好记忆。

买股票的时候，很多人希望自己能够长期持股，像巴菲特那样获得超额的利润。但是很少有人能够做到这一点。很多人买基金，也每每会在大盘风声鹤唳之时赎回。赎回的时候固然没错，可是赎回之后，很难会找到一个自认为更合理的价格买入。于是，即便是基金，也往往会失去长期持有的耐心。

很多人持股时间长，往往是因为套得深，被迫持有，所谓炒股炒成了股东。一朝解套，就迫不及待地卖出，导致股市收益总是不理想。

笔者有一次与著名投资人曹仁超交流。老曹说，涨幅超过20%的股票他绝不轻易卖出，跌幅超过8%的股票坚决卖出。舍不得卖赚20%的股票，因为所有翻倍的股票都是从20%的涨幅开始，坚决卖亏了8%的股票，是给自己上一个保险。他之所以能够被冠以“香港股神”的头衔，在股市上收获颇丰，我想道理就在于此。

笔者还有一个朋友，20年前买的汇丰，至今没有卖出。屡次送股以后，成本摊薄到不足10元。持股时间虽长，但是收益的确惊人，如果被媒体演绎一下，又是一个神话。

要在股市中实现财富梦想，选股和持股都很重要，缺一不可。在用小睿压岁钱做的ETF基金的定期投资，因为有足够的时间长度，或许今后真的可以成为他一笔小小的财富，或者成为一笔他的教育基金。

## 让人安心的储蓄

尽管从过去的经验看，储蓄变成了吞噬财富的黑洞。但是储蓄账户里的现金，让我们安心，就像家里放一个小小的保险箱，来应对不可抗力。

有一次我和睿爸休假，带着孩子出去玩了两周。回来以后，小睿有点担心地说，“这么多天，爸爸妈妈都没有去工作，还花了很多钱，估计没钱吃晚饭了……”

听到这话，我笑了，告诉他，不怕不怕，爸爸妈妈是带薪休假，而且我们还有储蓄。

什么是储蓄？

储蓄就是我们把每个月的收入，减去每个月应该支付的账单剩下的钱。这部分储蓄，是家里的备用金。一旦家里发生额外开支，需要随时动用的资金，这就是储蓄。

“那为什么不把我的压岁钱存银行，变成储蓄呢？”小睿忽然问我。

于是，我问他：“你的压岁钱要马上急用么？”

“不。”

“那你希望你的压岁钱，10年后增加1万元，还是增加1000元？”

“当然是1万元。”

于是，我对他说，那么对于你的压岁钱，储蓄不是一个好的方式。

一般而言，储蓄放在银行里，风险很小，但是收益也很低，不过其最大的好处就是随时可以用，也就是说非常灵活。

在我们家，通常我们家庭的储蓄保持在一定的金额。超过这个金额，我们的钱就去投资。没错，相比储蓄，投资风险大，收益也大。

比如，今年夏天，家里更新一台空调，需要5000元，那么这部分钱就从储蓄里出。在接下来的几个月里，爸爸妈妈要想办法把这5000元的消费在储蓄池里补上。这样，下次我们有一些额外的小额开支不用担心钱从哪里来。

“你的记账本里记录着你的零花钱。现在没有花掉的部分，就是你的储蓄。”我跟小睿说。其实，所谓储蓄，是我们牺牲掉现在的消费，为了能够在以后实现消费。

储蓄，是一个慢慢积累的过程。就像每天认一个字，学一句英文。一年下来，你会有更大的惊喜。

储蓄，是我们应对生活不可知变化的一种手段。储蓄，让我们有一种安全感。

但是不同于每天的学习、知识的积累，会从量变到质变，到一定阶段会有一种爆发式的增长。储蓄却不会。虽然它对我们不离不弃，让我们感觉温暖，但是储蓄不能实现金钱的最大效用，让我们以最有效的手段和方式完成我们的财务目标。

尽管我本人一直认为储蓄似乎成为一种最不明智的理财方式，甚至储蓄像是一种吞噬财富的黑洞。比如说，30年前，400元是一笔财富，但是30年后，400元即便是加上利息，也不及30年前400元购买力的1/10。

但是，我一直跟小睿说的一点是，储蓄就像是一个保险箱，它让我们安心。

TIPS：

给孩子开一个银行账户，每年定期（过完年）跟他一起去选一样金融产品。

# 第十章　涨价了的养乐多

超市里的养乐多涨价了，这可不是一件好事。

如果只有养乐多涨了，那还好，如果超市里的东西都涨了，这是怎么回事？

每周末，全家都会浩浩荡荡地开车去附近的超市。而每一次去超市，妈妈都允许小睿自己挑选两样他想买的东西，总金额不能超过50元。

小睿挑的物品多半是酸奶果汁、巧克力、QQ糖等小零食，有时候是一个小玩具。

去年夏天，有一次去超市，小睿挑了两组养乐多。养乐多是他最喜欢的夏日饮料。当然，他也喜欢喝汽水，但是根据我们之前达成的协议，汽水不能够放在他的购物清单里，因为那不是适合小孩子喝的饮料。

养乐多，是我们两个都能接受的，也成为他夏天去超市最经常挑选的。

从柜台里取出养乐多，他突然发现标签上的变化：“妈妈，他们把最后的0改成了1。”那这意味着什么呢？妈妈问他。

这个问题，已经难不倒他了。

“涨价了！”他告诉妈妈养乐多从原来的10元涨价到了11元。原来10元钱可以换成一组5罐养乐多，现在要11元钱。

那么相对于钱来说，养乐多涨价了。相对于养乐多来说，钱是跌价了，也就是贬值了。

## 通胀的那些事儿

趁此机会，我给他讲了讲关于通货膨胀的那些事情。

如果只有养乐多涨价，那么我们可以认为是个别问题，而不用过多考虑。但如果是超市里的东西普遍涨价，那就是说明我们手头的钱普遍贬值了。

通常，我们用通货膨胀率，也就是CPI，来表示钱的贬值程度，或者说东西的涨价幅度。CPI又被称为消费者价格指数，是对一个固定的消费品篮子价格的衡量，主要反映我们支付商品和服务的价格变化情况。

例如，在过去12个月，CPI上升10%，那表示，生活成本比12个月前平均上升10%。当生活成本提高，金钱价值便随之下降。也就是说，一年前收到的一张100元纸币，今日只可以买到价值90元左右的商品或服务。

当然，CPI的变化不仅仅是我们在超市里感受到的，其他东西和服务价格的上涨也会表现在CPI中。

后来，一次汽油调价以后，我跟小睿一起去给汽车加油。我故意跟加油站的工作人员谈油价的事情，抱怨说，“最近涨得太多，开车都开不起了。”

小睿听了很感兴趣，一直问我油价是怎么涨的。回家后，我从网上下

载了近年来汽油的价格走势图。

最近一年来，93号汽油，从5元多一路涨到了7元附近，上涨的比例可远远超过养乐多。

妈妈问小睿，面对涨价，我们有几种选择？

小睿说："养乐多涨到20我们才不买好么？"小孩子心理只惦记着他的养乐多。

妈妈说，选择有几种：

其一，压缩消费。比如我们原来一周买一次养乐多，那么就改为两周买一次养乐多，这显然是孩子不愿意的。

其二，增加收入。如果爸爸妈妈的收入能够跟得上物价的平均涨幅，也就是爸爸妈妈的收入增加了，那么我们也可以保持原来的消费水准。

其三，我们要想办法投资，让"鹅"给我们下更大的蛋。

如果我们的收入没有赶上物价的上涨幅度，那么实际上相对于你的诸多"养乐多"来说，爸爸妈妈的收入是减少了。因此，我们投资的第一个目标，是战胜CPI，也就是保证资产的不缩水，不减少。

上次，妈妈说压岁钱的投资以及储蓄，考虑到通货膨胀率的话，其实一点都没有增值，也就是说没有挣到钱。所以，要做到投资有收入，最起码的一个标准是涨幅超过CPI。

从以往的经验看，我们把钱存银行是很难超过CPI的。妈妈像你这么

大的时候，对通货膨胀有过一次深刻的记忆。

那大概是20世纪80年代。忽然间，邻居们都在买各种各样的东西，比如肥皂、大米、布料。几天里，我们家的衣柜里就放满了东西，一卷一卷的棉花，厚厚的呢子布。大人们说，有了这些，五年里全家人过年的新衣服都不愁了。

那种情绪是会传染的。

那个时候，空气里都弥漫着抢购的气味，到处都在排队：在银行里排队取钱，在商店里排队买东西。当然，也不是什么东西都可以买。家里囤积的都是那些不会坏而且要用的东西，比如做衣服的布料、肥皂，甚至包括食盐、大米。

小睿听着觉得很好笑，故意“哈哈”大笑起来。

是的。现在我们听起来觉得非常好笑的事情，但在那个时候却是大人们为之忙碌的事情。因为大多数人还没有“投资”概念，而且也没有投资产品可以让大家手头的钱保值增值，所以对于物价上涨的恐慌，使得大家认为最好的办法就是买东西，把预计今后需要的东西买回来。这样相对而言，同样金额的钱，其购买力得到了维持。

但是，大家急急忙忙地都把钱从银行里取出来买东西，但这会造成银行里没有钱。银行没有钱，也就不能把钱贷给企业，对整个社会发展是不利的。

所以，那时候就出现了一个保值贴补率，也就是给银行存款的利息之

外，额外再给一个相当于物价涨幅的补贴。这个时候，银行储蓄的收益的确能够战胜CPI。

那是非常时期的非常措施，一般情况下不大会采用。现在若想让你的“鹅”下出金蛋来，首先要保证下的金蛋要超过CPI。

当然，CPI也是会变化的。

妈妈小时候只有黑白电视机，那时候如果计算CPI指数，就要把黑白电视机算进去。现在，再计算黑白电视机肯定没有代表性，所以就要换成商场里最多的那种电视机的价格。

再比如，冬天的时候，我们可能比较喜欢吃火锅，吃肉，夏天的时候喜欢吃冰淇淋。大家都选择在冬天去吃火锅，那么火锅及其原料的价格在冬天就会上涨，在夏天就会下跌。这些季节性因素在计算CPI的时候也会被剔除，这样才能够比较客观地衡量总体的物价水平。

妈妈对小睿说，其实CPI也不能够完全代表物价的真实水平。在我们家，历年来最大的开支是买房子，现在每个月最大的开支是房贷。而这却不包括在CPI里面。

为了把这个问题说清楚，有一天我还特意带小睿去“参观”了一下小区附近的房产中介所。让他看了看，类似我们小区房价大概是多少。我又告诉他，我们4年前买房子的时候是多少价格，而8年前这个小区刚刚造好的时候，售价又是多少。

回家以后，我和小睿找了一张纸，把最初的房价、我们买房时的房价

以及现在的房价，画了一张曲线图。

“小睿，你看，同样的房子，现在的价格比以前高多少？”妈妈问他。

房子的涨价，意味着钱的贬值，小睿似乎悟到了一点什么。

## 钱的时间价值

过年的时候，我对小睿说，“今年的压岁钱，我过10年再给你，好不好？”

小睿当即表示反对，“我现在要，不要过10年再要。”

同样的钱，为什么选择现在而不是10年后？

他说，“10年后我会更有钱，而且你说过，钱是会生小钱的。”

的确如此，现在的100元之于我们的意义，与10年后100元之于我们的意义，是完全不同的。

接下来，我又给小睿出了一道选择题。

今天，我们把100元钱存入银行，一年以后取出来，猜猜会是多少钱？

98元，还是102元？

当然是102元！小睿很兴奋地回答我。

回答正确。那为什么是102元，而不是98元呢？

小睿说，这是因为银行要付给我们利息。

没错，银行付给我们超过100元的钱，是因为钱有时间价值。可以这么说，现在的100元，比一年后、三年后的100元更值钱。

但是你知道，由于物价的上涨，100元钱虽然在1年后变成了102元，但是其购买力还是没有变化。因为原来标价100元一盒的曲奇饼干，一年后很可能成为102元一盒。

“但是，也有打折的商品呀。”你表示不解。

是的。从个别看，的确有打折的物品，但是更多的东西是涨价了。假如我们每次来超市都购买相同的产品，你会发现一年前和一年后，这一篮子物品的价格是提高了。

所以，时间的变化，让同样的钱相对应的东西不一样了，也就是说同样的东西，随着时间的推移，需要更多的钱来购买。其实，随着时间的变化，钱的用途损失的就是CPI变化的那一部分。

当然，如果之前我们有一笔钱，有一个特殊的用途，那么这个钱的时间价值又不一样了。

我跟小睿说，“比如说，在你刚出生的那一年房子涨价很快，如果我们准备了一笔钱用来买房子，那么一年以后同样一笔钱的价值是完全不一样的。”

但若是这笔钱打算用来买房子的却没有买，随着时间的推移和房子的涨价，这笔钱实际上跌价得厉害。

从中也可以看出，钱的价值是相对的。因为钱本身没有价值，它只是代表了一种购买力，从而产生了价值。

TIPS：

带孩子去逛逛房产中介，聊聊附近的小区这几年的房价，跟他讲讲什么是涨价和通胀。

# 第十一章　汇率的秘密

去日本旅游的时候，小睿一度以为日本的冰淇淋是天价，“200元”。而在挪威，他又发现，麦当劳也很贵。为什么挪威的钱不能拿到上海来用呢？这是他的疑问。

小睿尚在幼儿园的时候，我带他去了一趟日本的北海道旅游。回来后很长一段时间里，他很想故地重游。

那一次北海道的旅行，我们看了层层叠叠的红叶，感受了温暖的露天风吕，品尝了著名的帝王蟹，但这些都不是他再想去北海道的理由。

小睿对北海道的美好印象，浓缩于札幌市郊区的巧克力工厂。

是因为那个地方的冰淇淋最美味？还是那个工厂的小木屋最有趣？还是院子里那棵苹果树，红红的最吸引他？

都是。不过，他最喜欢的，还是巧克力工厂的冰淇淋。

不过，小睿转而说，“妈妈，日本的冰淇淋好贵。”

贵么？我记得差不多是25元人民币一个。

“可是，我记得当时他们的标价写着‘200’呢。”小睿说。

孩子，那200元是日本元，换算成中国的人民币，大概是20多元，甚至比上海大多数冰淇淋店的冰淇淋售价还便宜，我跟他解释。

## 日本的冰淇淋与挪威的麦当劳

“哦，日本的钱与中国的钱是不一样的，挪威的钱也不一样。”他若有所思。

两年前，我们去挪威旅游，去了一趟麦当劳。妈妈忍不住惊叹了一句：这里的麦当劳真贵！

妈妈告诉小睿，这里的麦当劳套餐大概是90多挪威克朗，换成中国的钱，就相当于100多元人民币。而在中国，一个麦当劳套餐大概只需要25～30元人民币。

“哇，那真的是很贵。”

“那我们不吃麦当劳了，吃一个便宜的吧。”他当时提议说。可是，孩子，在挪威基本上没有便宜的东西。

还记得在挪威的导游伯伯怎么说他的收入？折合成人民币5万元多一个月。而大多数挪威人的收入与他差不多。那么想一想，这个麦当劳的价格，其实只相当于他一个月工资的500分之一，也就是说那个导游伯伯的一个月工资，可以买500份麦当劳套餐。那么在上海，麦当劳价格差不多是妈妈收入的400分之一，也就是说妈妈一个月的工资，只能买400份麦当劳套餐。

由此看来，麦当劳在挪威到底贵不贵？

对于当地人而言，挪威的麦当劳比上海便宜，因为他们一个月可以买

500份麦当劳套餐。而在中国，麦当劳相对而言是贵的。“妈妈一个月的工资只能买400份套餐，而外婆一个月的退休工资，只能买80份麦当劳套餐。”

但是从绝对数来衡量，挪威的麦当劳套餐又是贵的。因为按照人民币计算的话，在挪威买一份麦当劳套餐，可以在上海买5份麦当劳套餐呢。

妈妈和小睿的谈话继续。

“再想想，如果一个挪威人到中国消费，他们的工资相当于多少份麦当劳套餐呢？”

“2000多份。”

“如果一个中国人到挪威消费，我们的工资又相当于多少份麦当劳套餐呢？”

“哇，100份都不够。”

小睿有点困惑，不过他转而很兴奋地说，“妈妈，你在挪威上班，我们回上海买麦当劳。”

没错，这是一个理想状态。拿挪威的收入，享受中国的麦当劳价格，每个人都会发现自己一下子很有钱。

可是，孩子，这是理想状态。我们来挪威是来旅游的，不是来工作的。

“再说了，刚才的那个导游伯伯在挪威工作，买得到上海的麦当劳

么？”

“买不到的。”小睿沮丧地说。

“再想想，如果我们把麦当劳想象成你的玩具小汽车，放多久都不会坏的那种。那么我们把玩具小汽车从中国运过来，到挪威销售，是不是就能赚钱了呢？”

“当然，能赚好多呢。在挪威买一辆玩具小汽车，在中国可以买两三辆。”

妈妈对小睿说，如果把绝对价格低的产品从一个国家运到另一个国家出售，那就是国际贸易。

当然在理想状态下，我们把中国的玩具小汽车运过来，在挪威卖，久而久之，挪威的玩具小汽车价格就和中国差不多了。不过麦当劳可不行，运过来估计都发霉变质了。

在现实生活中，我们还要考虑运输成本。理想状态下，国际贸易会使各国的物价差距缩小。不过，这当中还有很多运输成本以及税收的问题。所以有些时候，算上运输成本、交易成本，国际贸易并不总是能够让各国的物价水平趋同。

“不过我们再来想想你的愿望。你希望去沙漠旅游，你需要在中国给爸爸洗100次车。但是在挪威，你或许只要洗20次就可以了。是不是就变得很简单了？”

小睿说，“下次我们去挪威旅游的时候，我就去街头洗车，这样可以

迅速赚到我想要的钱。”

“但是，孩子，这么做的前提是要符合当地的法律和法规。如果挪威政府允许旅游的人去打零工，你不妨试一试哦。”

## 今天还是明天换

出国之前，我总是会盯着电脑研究一阵子。我盘算的是，哪一天去银行换外币比较合算，应该换多少？

小睿问妈妈，今天换和明天换，不一样么？

的确如此。

比如，从2010年开始，欧洲发生了债务危机，欧元相对于人民币贬值。如果在我们旅游期间，欧元继续贬值，那么我们就应该晚一点去换欧元，而且换得少一点，到时候用信用卡消费，回来再用人民币还上。而不是我们提前以比较贵的价格买入欧元。

小睿有点糊涂。于是，我以他最感兴趣的冰淇淋作为话题，来跟他讲关于外汇的那些事情。

比如说，我们在日本旅行一个月，每天都吃一个冰淇淋。日本的冰淇淋价格是固定的，也就是200日元一个。

第一天，日元与人民币的汇率是10:1，也就是10日元相当于1元人民币，这个时候，200日元一个的冰淇淋相当于20元人民币一个。

第二天，日元和人民币的汇率变成了9.8:1，也就是9.8日元相当于1元人民币。这样，日元相对于人民币其实是升值了。这个时候，200日元一个的冰淇淋其实要超过20元人民币一个。

当然，冰淇淋是一个小额交易，绝对数量不大。但若是我们要购买一个绝对金额很高的产品，那么汇率的影响就会很大。

2010年去欧洲旅游的时候，1个欧元相当于9元人民币，而1年后大概只相当于8元人民币。当时要是我们花2000欧元买一块手表，用人民币计价而言，一年后要比之前便宜了2000元人民币。也就是说，换在现在买同样的一块手表，只要16000元人民币。那么这块手表是贬值了，还是升值了？

肯定贬值了。

那么我们再想想，若是去年一个欧洲阿姨在中国旅游。她花了2000欧元，也就是18000元在中国买了一串珍珠项链。现在她回国了，珍珠项链她不打算带回国。假如这个珍珠项链仍然是崭新的，在市场上仍然能以18000元的价格出售。那么对她来说，拿着18000元人民币，可以换成2250欧元。也就是说，通过珍珠项链这个交易，她回国的时候赚了250欧元。

小睿若有所思，当然汇率是一个大话题。

我跟小睿说，“汇率还有很多小秘密，等着你长大以后去揭示呢。”

TIPS：

跟孩子玩一个换钱的游戏。孩子的零花钱换成某种“妈妈银行”的外币。注意，汇率是变化的哦。

# 第十二章　经济也有天气预报

陆家嘴街头闪动的电子屏，吸引了小睿的目光。

跟在城市名称后面的数字，不是通常的天气预报，而是经济的天气预报。

陆家嘴，上海的金融城。高楼林立，行人匆匆。

每一栋楼的最醒目处，是这些大金融机构的招牌和名字。以前路过这个地方的时候，我最喜欢跟孩子认大楼上的字，却没有留意太多其他的“风景”。

有一天，带小睿在陆家嘴游逛。在一个红灯下等过马路，小睿惊呼，“妈妈，你看，东京都有20000度了！”

我疑惑地抬头，扫到了以前从不留意的一个电子显示屏。定睛一看，妈妈忍不住笑出来。

这个电子显示屏，可以算是金融城的一张“名片”。在这个电子显示屏上面，总是不停地滚动着一些数字和地名，还有股指报价、商品价格。

天桥下，人来人往，似乎谁也没有太多的留意。妈妈经常路过这里，对此也熟视无睹了。

## 股指是什么

我陆陆续续跟小睿讲股票、讲钱，但是一直没有跟小睿好好讲过指数是什么。

其实，相比起来，让孩子知道指数是什么，比知道股票是什么更重要。

因为现在的世界，已经被各种各样的指数所围绕。所有的指数，其编制的原理其实都是基本相似的。但是不了解的时候，雾里看花，总觉得指数很神秘。至少，我以前是一直这么认为的。

那一天，小睿发出了一声惊呼的时候，我才发现，这是一个跟孩子谈指数的好机会。

他指着显示器上的数字问，“这一定是华氏度，对不对？”

因为他知道，华氏度会比我们通常用的摄氏度高出好多数字来。但是，正常的气温，即使用华氏度表示也不会达到几万度。

我想了想，说，“这不是普通的天气预报，这是经济的预报。”

“经济也有天气预报？”小睿不免产生了疑惑。

是的，只不过经济的天气预报用的不是气温，而是全球各地的股票指数。这个指数的高低正如气温一样，从一定程度上预报了各个地方的经济情况。

如果好几个月、好几年中，这个数字都是上升的，那一定是这个地区或者国家的经济状况不错；若是好几个月或者好几年都下降，那么我们要

为这个地区的经济状况担心。人们都说，“股市是经济的晴雨表”，因此我们可以把股票指数看成是经济的天气预报。

“这个数字是怎么算出来的？是经济学家根据各个国家的经济状况算出来的么？”

对，但也不完全对。

我跟他讲，就像以前讲过的物价指数，也就是CPI的来源，同物价指数类似，股票指数也选择了一些股票作为成分股，以它们价格的涨跌来计算指数的涨跌。

当然，选取哪一些股票，必须要有代表性。代表CPI的一篮子商品的组成会有变化，就像以前人们会把黑白电视机计算在里面，而现在黑白电视机已经退出市场的时候，人们就以液晶电视，以后说不定会以肉眼的3D电视机入选计算CPI的一篮子商品价格中。

股票指数也是一样。一般而言，会选择比较具有代表性的股票的价格来计算。

比如现在我们看到的东京的这个指数，叫东京225指数，它选取的是东京交易所上市的225只股票作为成分股，以此来计算的一个数字。

“不过世界上最著名的股票指数，可不是日经指数，你知道是什么指数么？”现在，轮到妈妈发问了。

“道琼斯指数！”

没错。作为生活在上海大都市的孩子，其实他已经有很多机会听说过这个名字。几乎每一天的新闻里，都会提到这个名字。

“道琼斯指数，或者说道指，其实是道琼斯股票价格平均指数的‘小名’，正如‘小睿’之于你，是一个小名。”

道琼斯指数是世界上最有影响、使用最广的股价指数。其实，它包含的是一组股票指数，当中最著名的是道琼斯30指数，也就是在纽约交易所挂牌上市的以30家著名的工业公司股票为编制对象的指数。

此外，还有以20家著名的交通运输业公司股票为编制对象的道琼斯运输业股价平均指数；以15家著名的公用事业公司股票为编制对象的道琼斯公用事业股价平均指数，以及以上述三种股价平均指数所涉及的65家公司股票为编制对象的道琼斯股价综合平均指数。

在四种道琼斯股价指数中，以道琼斯工业股价平均指数最为著名，它被大众传媒广泛地报道。上海陆家嘴天桥上在“纽约”之后出现的那一串数字，就是道琼斯30种工业股价格指数的价格。

一般来讲，股指在一段时间里上涨的比下跌的天数多，幅度大，那么表明买股票的人，也可以称之为投资者，比较看好这个国家的经济形势，认为大大小小的企业能够赚钱，因此愿意把钱拿出来买股票。

这种效应不断被放大，为什么呢？

因为没有买股票的人，看到买了股票的人赚了钱，肯定也会心痒，也希望到股市里赚钱，因此也会把钱拿出来投入股市，这样会进一步推高股

市。这个时候呢，我们通常称之为“牛市”。

相反，如果股指在一段时间里，上涨的天数比下跌的天数少，幅度也小，那么表明买股票的人不大看好这个国家的经济形势，认为企业赚钱能力不强，因此不愿意把钱拿出来买股票。这种效应也会放大。为什么呢？

因为一些亏了钱的人担心亏得更多，就会把股票卖了，把钱拿出来。这样股票会跌得更多，会导致更多的人卖股票。当然，没有买股票的人，看到股市其实是亏钱的，更不会把钱拿出来买股票。这个时候，我们通常称之为“熊市”。

## 为何是牛熊而不是猫狗

接着，小睿的疑问又来了。

“为什么涨的时候叫牛市，而跌的时候叫熊市？”

“为什么不是反过来呢？”

“为什么不以‘长颈鹿’来表示涨，让‘鼹鼠’表示跌？”

我一时语塞。我只了解牛熊的来历，却没有想过为什么不以长颈鹿或者鼹鼠来表示涨跌。我明白小睿的意思，长颈鹿高高的脖子，与上涨市场是挺贴切的，而鼹鼠打洞，似乎也与下跌市场合拍。

我只能跟他说，以牛熊来代表上涨和下跌是一种习惯，约定俗成而已。

不过，我跟他讲了牛熊的来历，他似乎释疑了。

关于牛市的来历，是因为牛是往上攻击，也就是说牛在发怒的时候，牛角往上顶，所以人们用它来形容上涨的市场。而熊是往下攻击，熊发怒的时候会向下拍打熊掌，所以人们用它来形容下跌的市场。

当然，还有其他的解释。因为在西方古代文明中，牛代表着力量、财富和希望，而熊代表着抑制狂热、消化自身、见机重生。

对古代猎人们来说，公牛的血可餐，骨头可以制成矛头、鱼钩等，而牛皮可以制成衣服和帐篷，因而公牛就代表着财富。在古罗马传说中，有

个受人尊敬的米捉尔神，将一头逃走的烈性牛屠杀。野牛被杀后，它的肉身化成覆盖大地的植被，它的脊柱化为小麦，它的血管化为藤类植物，它的其他细胞变成各种对人有益的动物。牛牺牲了自身，但使万物获得诞生。正因如此，古罗马人对牛有无限的崇拜。人们用“牛市”表示股市上升之势，代表了一种对财富的期盼。

“那熊肯定代表不好的东西。故事书里，大灰熊常常被形容成又笨，又傻。”小睿说。

“也不尽然。”

熊其实也是古代西方人崇拜的对象。美洲和欧洲的许多人认为熊具有强效的治病功能。

“你知道熊在冬天里，要做什么？”

“冬眠！”小睿回答。

是的，一般而言，到了冬季熊要足足冬眠5个月。不过，熊的冬眠和蛇的冬眠不同，熊在冬眠期内可以随时清醒，甚至可以怀孕育崽。当春天来临，熊再返地面。

因此，你也可以看出，人们用“熊”表示跌市意味深远。其仍然内含了一种希望，也就是随时可能苏醒。即使是长时间的蛰伏，也是为了春天更好的回归。

“我明白了，牛市和熊市就像是春夏秋冬一样，轮流出现。”小睿说。

“嗯，其实这只是一种简单的说法。”在牛市和熊市之间，可能还会出现一些不涨不跌，或者说涨涨跌跌差不多的情况。但是总体而言，从美国股市300多年的历史看，股市是呈现螺旋式上升的趋势。也就是说，从长期看股市是上涨的。“怎么样才算是长期呢？”

这个长期，是指长达30、50年的长期，而不是几个月、几年的那种期限。

从根本上而言，股市上涨，是因为上市公司中赚钱能力强而推动的。比如在美国，19世纪股价的推动来自铁路股，20世纪初来自制造业，20世纪中期来自电子化工，20世纪中后期来自消费服务，20世纪末来自信息技术和网络。

但是，“为什么股指总是涨的，而你有时候会亏钱呢？”小睿又问。

是的，从长期看指数是向上的。可是股票市场有着零和博弈的规则。所谓零和博弈，就是说，短期来看，股市任何一个赢家（假设是买入的那个人）都对应一个输家（假设是卖出的那个人）。而且股市运转本身需要一定的成本，比如说证券公司的经营成本和利润、基金公司的收入等，也都是从股民的投资中产生，那么这一切的成本最终都出自输家之手，因此股市最终赢家只能是少数人，而不可能是多数人。只有认识到这一点，我们才可能充分认识到股市的投资风险。

即使在牛市，也不是所有人都能赚钱。因为牛市表示的是大部分股票呈现上升的趋势，但不是所有股票。如果判断有误，也有可能买到一个不涨反而跌的股票。这样的话，即使是牛市，也不一定赚钱。

## 道指，小学生的办法

很多人都知道，道琼斯指数是世界上最早的股票指数，也是现在最有名的股票指数。

如果现在大家谈纽约股市或者美国经济，不可避免地就会说，近期道指表现如何如何。

但是这个最“厉害”的道指，却是一个“小学生”想出来的。

1894年，在美国的华尔街，股票交易已经比较活跃，一些报纸也每天都刊登主要股票每天的价格变化。但是对于大多数人来说，他们看到的信息依然是某一个公司的股价情况，很难了解这一天市场整体的涨跌情况。

这个时候，有一个叫“道”的人，虽然他只上过小学，都没有上过中学和大学，却想出了一个绝妙的方法。查尔斯·亨利·道（Charles Henry Dow）想，我把几家大公司的股票看成是一只股票，然后算出这一只大股票的价格涨跌，不就能够让人们了解大多数公司的股价涨跌情况了么？

于是，他挑选了最大的几家公司的股票，把它们的股价相加，然后除以入选股票的数量，就得到了一个数字。这个数字，就是最早的道琼斯指数。然后他把这些数字，发表在自己编辑出版的《每日通讯》上，这个报纸其实也是现在著名的《华尔街日报》的前身。这个方法很简单，大家也容易接受，所以很快就流行起来了。

到了1897年，“道”开始把道琼斯指数分成工业与运输业两大类，其中工业股票价格平均指数包括12种股票，运输业平均指数包括20种股票。在

1929年，道琼斯股票价格平均指数又增加了公用事业类股票，使其所包含的股票达到65种，并一直延续至今。

其实，能够被“道”选中并且计算在道指里面的股票，都是影响力比较大的股票。有些股票以前可能比较厉害，但是后来股价下跌了，那么在市场上的分量就减少，所以就会被剔除出去，而改成其他有分量的股票。不过，在最开始被“道”选中的成分股中，只有一家公司现在还停留在其中，没有被淘汰出局，那就是GE公司，也就是著名的通用电气公司。由此，通用电气也成为美国股市上的一棵常青树。

但是，要知道现在上市公司喜欢玩一些花样，比如它们会拆股，分红。所谓拆股，就是分拆股票，其实就像把一块大饼干掰成了两块小饼干。你的饼干并没有增加，只是在计算上变成了两块小饼干而已。

但是按照“道”原来的计算方法，只是把各家公司股票价格加在一起求出一个算数平均数。那么遇到股票的除权，也就是一股股票分拆为两股股票的时候，股票指数将发生不连续的现象。1928年后，道琼斯股票价格平均数就改用新的计算方法，即在计算股票除权或除息时采用连接技术，以保证股票指数的连续，从而使股票指数得到了完善，并逐渐推广到全世界。

现在的道琼斯股票价格平均指数是以1928年10月1日为基期，因为这一天收盘时的道琼斯股票价格平均数恰好约为100美元，所以就将其定为基准日。而以后股票价格同基期相比计算出的百分数，就成为各期的股票价格指数，所以现在的股票指数普遍用点来作单位，而股票指数每一点的涨跌就是相对于基准日的涨跌百分数。

时至今日，道琼斯指数包括美国30家最大、最知名的上市公司。虽然名称中仍然有“工业”两个字，但事实上其对历史的意义可能比实际上的意义还来得多些，因为今日的30家构成企业里，大部分都与重工业不再有关。由于补偿股票分割和其他调整的效果，它当前只是加权平均数，并不代表成分股价值的平均数。

## 各种各样的指数

“天气预报的时候，除了气温，还会有哪些信息？”妈妈接着提问。

“下不下雨，风力大不大，还有污染指数……”这个问题一点也没有难倒小睿。

的确，要准确地预报第二天的天气，包含的信息很多，气温只是一方面。晴天或者雨天，东风或者西风，风力有多大，等等，这些信息都会包含在气象预报中。唯有知道这些信息，我们才可以对第二天的天气情况做个大概的了解，也会因此调整我们的一些安排。

比如，天气预报提醒我们要降温了，那么早上起来的时候，妈妈会叮嘱你带一件外套；若是要下雨或者刮大风，那么次日的户外活动则要改期。

经济也是如此。除了股指，之前我们讲过的CPI指数也是很重要的经济指标。消费者信心指数、采购经理人指数都是重要的经济先行性指标。

“先行性指标，你猜猜是什么意思？”

“先行就是先走的意思，一定是说这个指标走得比较早。”

从字面上，小睿就大概猜出了这其中的意思。

准确地讲，先行性指标又称超前指标，也可以称为预兆性指标，是指预示未来月份经济状况和可能出现的商业周期性变化。经济学家和分析人

士可以利用这些指标的走向，预测未来经济的发展趋势。

比如说，消费者信心指数，就是一个很重要的先行性指标。

你想想，我们在消费的时候会考虑哪些因素？

收入！收入！收入！

没错。但是这个收入不仅仅指的是现在的收入，更包括未来的收入。

比如说，有一家人计划过年的时候去三亚度假，住比较豪华的酒店。但是，孩子的爸爸忽然说，公司宣布今年效益不好，年终奖要减少很多。这个时候，他们会采取什么方法？

很可能，他们要取消这次度假计划，改成在家过年，这样就可以省去来回的飞机票和酒店的住宿费用；或者他们会把豪华酒店取消，改成价格相对低廉的经济型酒店。

那么万一这家人得知爸爸的年终奖将比去年翻倍，他们很可能会延长在三亚的度假时间，在酒店的消费也会提升。在此期间，他们家的消费意愿会更加强烈一些。很可能，爸爸就会主动地更换一台妈妈想换但是还没有换的洗衣机，或者给家人买更多的礼物。

前一种情况下，也就是得知年终奖要减少的情景，就是消费者信心不强；而后一种情况，则是消费者信心增强的表现。

消费者信心指数，就是以数字的形式来表现各个家庭的未来消费计划的打算，也就是消费意愿。

那么，你想一想，消费者信心指数强，作为经济的预报来说，是预示着未来经济是“晴天”还是“阴天”，抑或是“下雨天”？

总体来说，应该是“晴天”。因为消费者信心指数强，说明大家对于未来经济走势比较乐观，认为未来自己会赚比现在更多的钱，所以商场里、饭店里的生意会更好。而商场里、饭店的生意更好了，不仅让开店的老板赚更多的钱，而且会带动服装、玩具制造商或者食品供应商赚更多的钱。这样就是一个良性循环，大家都会赚到钱。

相反，消费者信心指数低，那么基本上就是“阴天”甚至“阴转雨”了。因为大家不愿意拿钱出来消费，商家就赚不到钱，那么做玩具的、做服装的企业也没有生意了。做服装的没有生意了，织布的、印染的企业也会没有生意，这些都会一层层传导上去，导致各个行业都不景气，经济就陷入“萧条”。

小知识：消费者信心指数

消费者信心（consumer confidence）是指消费者根据国家或地区的经济发展形势，对未来就业情况、收入水平、物价水平等问题的综合判断后，得出的一种看法和预期。

消费者信心指数是反映消费者信心强弱的指标，是以数字形式反映消费者对当前经济形势评价和对经济前景、收入水平、收入预期以及消费心理状态的主观感受。

TIPS：

看一则新闻，讲一下指数，展示一下20年上证指数和200年道琼斯指数的走势图。

# 第十三章　画、房子和汽车

Z叔叔在太湖边上有一个大房子。可是，由房子衍生的烦恼也不少。这个房子的真正主人是Z叔叔么？

那么车子呢，爸爸的车子是不是一项投资？

带孩子们去参观美术馆，他们会疑问，家里墙上的画与美术馆的画到底有什么不同？

房子、车子，这是大人们烦恼的事情。其实，这些烦恼孩子们观察到了，也会思考，会发问。

住建部部长对小记者的回答，言下之意，孩子们不要关心房子的事情。

不操心，并不等于不关心。

在城市里，比杂货铺和便利店更多的是各种房产中介。孩子们很自然地就发出了种种疑问。

## Z叔叔的房子

Z叔叔在太湖边上买了一个大房子。去年暑假的时候，我们应邀去参观了一下。

那个中式的大宅仿佛是私家庭院，春日里繁花似锦，夏日里凉风徐

徐，秋天里芦苇婆娑，冬日里踏雪问梅。

小睿在这个宅子里兜兜转转，说可以捉迷藏，可以在院子里野餐。在临湖的花园里，他指着太湖羡慕地说：“在家里就可以钓鱼，好开心哦。”

妈妈也由衷地赞叹说，这真是梦想中的房子。

面朝太湖，春暖花开。同行的叔叔阿姨们，也纷纷表示了对这一宅子生活的理想境界。

但是一行人中，只有Z叔叔一直在苦笑。

他坦言，房子虽好，最终却只是变成了一个朋友们的旅游景点。一开始买的时候，他被房子的布局、风格、位置所吸引，憧憬在这所房子生活的种种理想生活。

比如，清晨早起，微风轻抚，可以在面朝太湖的私家亭子里练瑜伽或者晨读；

夏日慵懒的午后，斜靠在廊下的座椅上赏花、喝茶或者泼墨挥毫；

冬日，生一炉炉火，三五好友看着雪景，喝一杯小酒……

所以，一开始他毫不犹豫地买下，之后又兴致勃勃地找人设计、装修，买家具。姑且不说装修时候两地奔波的疲惫，更严峻的现实是在入住以后。

Z叔叔自己的工作、孩子的学校，不是可以轻易说换就换的。尤其是孩子的学校。于是房子变成了周末度假的别墅，并且请了一个阿姨日常做

些打扫的工作。

一来二往，渐渐地又发现了不方便。周末的好多在城里的活动都没法参加了。孩子喜欢的钢琴课、画画课，也不是说搬来就搬来的。加上他自己城里的各种应酬，出差。于是，来这座大宅子的频率越来越低，也感觉越来越不方便。偶尔过去住一下，一家人还得往车里装满食物、洗漱用品以及孩子的玩具之类。渐渐地，他们感觉与其在太湖边上住自己的家，倒不如住隔壁的度假酒店。而且，酒店里各种设施一应俱全，也总是维持在最佳状态。

问他最近有多久没住了？他说，好几个月了。而且上一次“回家”住，花了整整一个周末，修缮被强台风吹坏的纱窗门和不敌强风暴雨的花花草草。

“那么，这个房子对他来说是资产，还是负债？”妈妈问小睿。

小睿还是不犹豫地说，“当然是资产，因为这是Z叔叔的房子嘛。”

其实，妈妈倒觉得，这个不像是资产，而是一笔负债。为什么呢？

因为这个房子不能给Z叔叔带来正回报，相反地，还一直在吸纳他的现金。比如说，他要支付小区的物业管理费，要支付清洁阿姨的劳务费。为了让院子里的花花草草不至于杂草丛生，他还要请一个园丁，定期地照看院子里的花花草草。加上日常维修所需要的开支，这些费用加在一起，也是个不小的数目。

对Z叔叔来说，这座房子买了之后，其实他不断地投入，但是并没有

给他带来正效应。

“你想想，Z叔叔每个月在这房子上的开销，是不是在旁边的酒店里可以住好久呢？”

“当然。”

不过要知道，Z叔叔也创造了好几个就业机会。

其实，在Z叔叔的房子里，谁是真正的主人？

小睿忽然哈哈大笑起来，是那个清洁阿姨。那个大房子，一直住着的人，其实是她，而不是Z叔叔。

“是不是相当于Z叔叔给清洁阿姨买了一个大房子住，而且还要付她工钱？”

这个房子，没有给Z叔叔带来正的现金流，而是在继续消耗Z叔叔的现金流。

那么这个房子算不算明智的投资？

对于很多人来说，可能不是。因为应付一个大宅子的日常费用，会让普通人的日常现金流吃紧，以至于影响日常生活。但是幸而Z叔叔有能力承担每月的这笔额外开销，而且他的心中一直存在着自己的山居湖景梦。

“这个梦想，就像你的小小心愿单，这是Z叔叔的心愿单。”为了梦想，有付出，一定也有所得。

小睿点点头，表示赞同我的说法。

# 爸爸的汽车

爸爸说，要换车。小睿欢呼雀跃。

连续好几个周末，小睿都兴致勃勃地跟爸爸一起去车行看车。在汽车的展厅上，小睿还不忘记爬到驾驶室，手握方向盘，假想自己开这车的模样。

新车很酷很时尚，性能远远超过了之前爸爸代步的“小黑”。你给新车起名“小白”。有一天，小睿对妈妈说，你觉得我们家最漂亮、最值钱的家具是“小白”。

好吧，我们姑且把“小白”当做家具，但是要知道，“小白”绝对不是我们家的资产，甚至它是我们家的负债。而且，汽车绝对不会像TT阿姨家的画，若干年以后可能会升值很多，相反，汽车会贬值很多。

“小黑”买来的时候，大约花了10万元。4年以后，爸爸把“小黑”卖了，收回来5万元。这期间过了保修期，修车费用加在一起大约有1万元。

你其实可以算算，在“小黑”身上我们损失了多少钱？大概6万。

当然你可以说，这段时间爸爸开车上下班，使用了“小黑”，省去了公交费和出租车费。

其实我们还可以把这三年“小黑”产生的费用都算一下，比如保险费、邮费，加上行驶的公里数，其实也不难算出“小黑”每公里行驶的费用到底有多少。

所以从这一点上看，“小黑”其实不是资产，它是一种负债或者说是一种消费。就像我们买了一件漂亮的衣服，再也不可能以原价卖回给百货公司了。

汽车亦是如此。无论是“小黑”还是“小白”，它们并不会让我们增加资产，增加财富。实际上，它使得我们的财富缩水。

小睿有点奇怪，为什么对这样一个“负债”，我们还是要购买？

其实，妈妈更觉得汽车对于我们家是一种生活方式的改变。在没有汽车之前，我们的生活半径通常只是地铁可达的范围。有了汽车之后，生活半径就大大扩大了。从这个程度上讲，汽车改变了我们的生活方式，而这种改变，仿佛又不是多少价格可以精确衡量的。所以，这也就是为什么我们需要买车。

从另外一个角度，买车是我们改变生活方式的一种消费，就好像我们旅游度假或者去饭店吃饭一样是一种消费。虽然在这个过程中，我们直接可以结算金钱上的回报，但是对我们提升幸福感还是很有帮助的。

## TT阿姨的画

TT阿姨买了一幅画，邀请我们去欣赏。

TT阿姨说，这幅画花了10万元。

小睿看了以后很雀跃。

妈妈以为小睿看懂了这幅画。后来才知道，小睿高兴的原因，是他突然发现我们家“很有钱”，因为家里的墙上也挂了大大小小的几幅画。

可是，孩子你要知道，我们家里的画只是装饰画，是妈妈从宜家家居里挑选来的，是工业化大规模印刷的产品。就像我们在杂志上看到的油画欣赏一样，只是一个照片抑或是粗劣的模仿品，只是适合我们挂在居室里点缀一下而已。

但是TT阿姨买的画，却不一样。

这个画，是画家伯伯一笔一画画出来的，不是照片，也不是照着别人的画画的，更不是印刷作品。而这样的画，并不是谁都可以随随便便画出来的。画家需要通过学习、钻研和不断的训练，还需要一定的天分，其作品才可能得到市场认可，也就是说他的画可以以很高的价格出售。比如，TT阿姨买的这幅画。

“可是，”小睿问，“为什么不能照着别人的画画，或者不能印刷？”

照着别人画画，就好像妈妈有时候写稿子，把别人发表在报纸上的抄

写一遍，那能叫自己的稿子吗？

画画亦是如此。

印刷更不可以。印刷，可以让这幅画有1000、10000甚至100000份替身。而这些替身基本一文不值。就像我们在杂志上一直看到蒙娜丽莎的画，但是只有在罗浮宫的那一幅，才被人顶礼膜拜，因为那一幅画才是原作，才是真迹。

同样，那天我们在TT阿姨家看到的那幅画，是画家伯伯通过好多年的练习和训练，才能一笔一线勾勒出荷花的美景，是独一无二的。这样的作品，并非是我或者你随随便便就可以达到的。荷花的神韵，光影的组合，水波荡漾的感觉以及艺术家特有的角度，才有了这幅作品。所以，TT阿姨才会花好几个月的工资去买这幅画。

“这么贵的话，我们看了，要不要付钱呢？”小睿很疑惑。

当然不要。TT阿姨买了这幅画，不是希望通过展览获得收入，她更可能是希望通过投资赚钱，或者说她喜欢拥有这幅画的满足感。在欣赏这幅画的过程中，她获得了极大的愉悦感。这种愉悦感比金钱重要，所以她舍得花几个月的收入来买这样一幅画。

当然，艺术品也是投资的一个很好的品种。但是艺术品也是最容易被操纵的一个产品。

原因之一是，艺术品的投资仍然相对不规范，现在艺术品市场上赝品很多。

所谓赝品，就是仿制的作品，甚至是印刷品。他们通过造假，以冒充原件，博取高额的非法利润。

另外，艺术品都不是标准化产品，也就是说每一件艺术品之间彼此并不相同，因此给某一件艺术品定价有很多主观的因素。而且，当前大多数拍卖都是拍卖行进行的，价格由拍卖行进行估价，相对来讲这就有很多主观的因素影响着价格。即使在某些交易所交易的，因为交易的品种少，也容易受到资金的炒作。

2011年，天津有一个交易所把一个画家的两幅画当做股票出售。这两幅画分别估价600万元和500万元，发行价格均为每份1元，对应投资份额为600万份和500万份。这个股价，就不客观。而其中一幅画作在"IPO"之前一个月的拍卖会上，价格仅仅为6万多元。这样的艺术品投资风险不可谓不大。尤其到了交易后期，这两幅画的价格甚至超过了齐白石等大师的作品。所以，后来这两幅作品就被停止交易了，那个交易所也因此被清理整顿。

如果参与这样的艺术品投资无异于博傻，就好比19世纪30年代的荷兰郁金香热。一棵郁金香的价格，一度被炒作到一个人好几十年的工资收入。后来泡沫戳破，一切无可遁形。

所以我们在投资的时候，尤其要警惕那种严重偏离真实价格的。

“那我们是不是应该提醒TT阿姨艺术品投资很有风险呢？”小睿很担心地问。

TT阿姨跟我们不一样，她对中国画研究了很多年，对一些画家的作品

和价格应该都比较了解。而且她直接从画家手上买画，应该不会买到假画。

而且TT阿姨买的画，买的是预期。那幅画的作者其实还不算最有名，等以后那个画家名气更大了，那么这幅画就更值钱了。

“啊，TT阿姨要把画卖掉？”小睿顿时疑惑。

不一定。因为TT阿姨本身很喜欢那幅画，她可能会觉得20万或者100万的画挂在墙上，感觉更好。

“可是，画还是那幅画呀。”你说。

“可是，孩子，人的心理是一种很奇妙的东西。对你来说，画还是那一幅画。可是对TT阿姨来说，却不一样。如果这幅画升值，会给她带来更多的愉悦感。当然，万一画跌价，可能也会带来痛苦。”

其实，大多数人都这样。我们现在住的房子，要比我们买来的时候升值了一些。妈妈心里多少有点开心。一则开心自己的财富增加了，二则觉得当时自己的眼光还不错。

当然，从根本上而言，房子还是这个房子。这个房子的升值，对于我们的生活没有丝毫的影响，改变的只是我们自己。

当然，从纯投资的角度说，艺术品也是一个很好的投资品种。就像每一个孩子都是独一无二的，是爸爸妈妈的宝贝，艺术品也是如此。它独一无二，反映的是艺术家对世界的认知。

我以为，与小睿谈艺术品的话题到此暂告一个段落。

隔了两天，小睿跑来告诉我，妈妈，有一个瑞士人，把自己的宝贝捐给了一个香港的博物馆？他为什么不把艺术品拍卖，而是送给别人？他是不喜欢了，还是这些东西贬值了……

小睿发出了一连串的疑问。

妈妈上网查询了一下，原始新闻是：前瑞士驻华大使把自己绝大部分的中国当代艺术品捐赠给香港M＋博物馆。

妈妈说，艺术品的鉴赏与收藏并不完全是为了投资，或者说不完全是为了挣钱。这个收藏家把收藏的艺术品捐赠给博物馆，让更多的人欣赏他的艺术品，可能会获得更大的满足感。

“不过，妈妈认为，你若以后长大想进行艺术品投资或者收藏，提高自己的鉴赏能力最关键。否则，很容易买到赝品，也就是仿造品或者质量不高、不容易获得市场认同的粗浅之作。”

经过这番谈话之后，我再带着小睿去看画展，他就经常留意画上的价格以及已出售或者待出售的标签。偶尔，也会多一点自己的评论，关于一幅画的喜欢或者不喜欢。

TIPS：

带孩子去参观一个艺术展，跟他讲讲艺术的价格。

跟孩子讨论一下，家里（或者朋友）的车子是不是投资。

# 第十四章　创业初体验

学校的游园会，热闹纷呈。可是，小睿的铺子上生意并不好。对于创业初体验，小睿总结了一下，制定了明年游园会的一二三……

小睿兴致勃勃的洗车铺，常年的大客户只有爸爸一个。一开始，还帮隔壁的叔叔洗过几次车，并动员隔壁的小伙伴加盟他的洗车铺。可是，小伙伴迅速地发现了，“加盟”并不靠谱，而且拷贝非常简单。

于是，小睿洗车铺的业务一直没有预想中那样如火如荼地开展起来。我鼓励他慢慢寻找其他机会。

## 游园会

机会来了。

初秋。一年一度的校园游园会要开始了。

听了老师以及高年级同学的介绍，小睿对这次游园会特别期待。在游园会正式开始之前的两个星期，他就开始“操心”该卖什么。

卖什么呢？关于这个话题，我们讨论了好几个晚上。

一开始，他最希望卖的是冰淇淋。“游园会上怎么能没有冰淇淋呢？”妈妈对此表示赞同。在干燥的秋天，熙熙攘攘的游园会上，若是能够吃到香甜可口的冰淇淋，一定是很美妙的一件事情。

但是妈妈问，那我们要卖的冰淇淋怎么来呢？

“租个冰淇淋车！”小睿兴奋地跟妈妈描绘，一辆冰淇淋车，播放着轻松愉悦的歌曲，然后他和妈妈围着围裙，戴着厨师帽给小朋友们做冰淇淋。

妈妈知道，他描绘的其实是很多迪士尼动画片里经常出现的一个场景。

妈妈说，那我们去查查，哪里可以租借一个冰淇淋车？

小睿兴致勃勃地跟着妈妈在互联网上查询上海可供出租的冰淇淋车。可是，很遗憾，那些公司都拒绝了我们只租一天的要求。其实，这也是妈妈意料中的答案。

小睿多少有点沮丧。冰淇淋车，是很多孩子的美好梦想。

“别灰心，孩子，我们再想想有什么其他可以拿出去卖的东西。”妈妈鼓励着说。

于是，妈妈和小睿在家里的每个房间和柜子里搜寻着，试图看看家里有没有现成的东西可以拿到游园会上去卖。

旧衣服，只能去捐，妈妈认为不能去卖。

妈妈认为过期的杂志和旧书可以尝试一下，但是小睿对此兴趣不大。

我们还做了一个清单，把潜在可以卖的东西列出来，但是一个接一个地否定了。甚至还去超市转了一圈，看看有什么东西值得在游园会上“贩

卖”。

终于，妈妈和小睿在D姐姐的店里发现了一样宝贝：袖扣。小睿向D姐姐提出，借两盒袖扣来卖。小睿和D姐姐有三项约定：

第一，最终售价由小睿决定，D姐姐提供建议零售价，分为50和100两种。但是D姐姐认为，小睿可以根据自己的偏好和销售情况调整价格。

第二，销售收入一人一半。D姐姐说，小睿负责销售，可以提成一半，也就是说卖袖扣的钱，一人一半。

第三，要保证其他没有卖掉的袖扣完整无缺，不能丢失或者损坏。

回家以后，妈妈和小睿整理了从D姐姐店铺里借来的袖扣，并由小睿制作了价格标签。当然，是按照D姐姐的建议零售价，分别写了50元和100元，放在两个盒子里。

为了第二天的交易，小睿和妈妈还列了一个清单，把需要准备的对象列出来。

准备一些10元和20元的零钱。

准备一个小包，可以放“货款”。

准备一个小本子，用来记账。

准备一个计算器，万一小睿计算不过来。

小睿想得非常美。D姐姐那里一共借出来40副袖扣，建议售价为50和

100元的袖扣分别20副。妈妈说，如果我们把这些袖扣都卖了，会收回来多少钱呢？

小睿算了算，但是算不清楚。这个数字对他来说，已经太巨大了。

第二天，我们早早地出门，找到了之前预定的摊位。地垫铺开，一切准备就绪。可是，来来往往的人似乎没有太多往这里看的。妈妈说，“小睿，妈妈替你看5分钟，你出去看看别人是怎么卖东西的。”

小睿兜了一圈回来说，“我看他们卖糖葫芦的，是走来走去卖，不断地吆喝。”可是，我们这个商品不合适走来走去兜售。

“要不，我们学着他们吆喝？”

于是，我们这边也开始吆喝“卖袖扣，卖袖扣了”。

终于，一个叔叔，其实也是帮着摆摊的一个父亲走过来。这个叔叔为了鼓励一下小睿吆喝的“勇气”，买了一副袖扣。小睿非常开心。终于，小睿和这个叔叔做成了第一笔生意。

因为有了第一笔生意的鼓励，小睿的吆喝声渐渐大起来。不过来者还是看的多，买的少。

这时，我们的摊位前走来一个“流动摊贩”。他拎着一个很大的收纳篮，大喊道，“篮子，篮子，只要1块钱！”

妈妈说，“快看这个同学，他这1块钱的算什么招数呀？”

小睿说，“降价呢！”之前，这个同学也来兜售过一次，价格绝对不是

1元，所以印象不深刻。而这一次，1元的惊爆价，的确让听到的人都很惊讶。

“这是为什么呢？”小睿不解。因为按照他的常识，这么大的一个收纳篮，肯定不止1块钱。

“他一定很想要把这个篮子卖出去。”小睿马上给出了自己的答案。

那么我们该怎么办呢？

“降价！”这个答案不约而同地从妈妈和小睿的口中蹦出来。

于是，小睿开始大叫：“降价了，降价了，袖扣降价了！”

在声嘶力竭的叫嚷中，终于吸引了一些顾客，也成交了几笔。

## 发现“真相”

游园会以后，我和小睿进行了一次对话。

“你觉得我们今天的生意怎么样？”

“不咋的，你看我们没卖掉的，远远要超过卖掉的。”

“那我们能不能挖掘一下今天生意不好的真相呢？”妈妈问。最近小睿迷上了看《神奇校车》一书，喜欢妈妈用卷毛老师的口吻来跟他说话。在书中，卷毛老师，最喜欢跟小朋友讲解自然现象后面的真相。于是妈妈也用了“真相”两个字来引导他总结一下今天游园会的经验得失。

“唯一的真相就是喜欢袖扣的人不多！”小睿很遗憾地说。

但是小睿，妈妈要告诉你的是，别人喜欢与否，并不受我们的控制，而我们能不能找一点我们自己可以控制的“真相？”

“呃，我觉得我们不应该选袖扣……”小睿说。

的确。在刚刚到达游园会的时候，妈妈就意识到了这个错误。因为，在游园会的主要参加者，都是学校的同学。高年级的同学是自己来的，低年级的同学则有父母陪同。因此，可以看出，这个游园会的潜在顾客，实际上是这个学校的学生。而袖扣，显然不是目标群体感兴趣的产品。

再看看周围，生意好的基本上是手工饼干、烤鸡翅以及一些新奇的文具、玩具和小型的游艺项目。小零食、图书和文具，这些才是针对目标群

体的产品。而我们的袖扣，显然有些偏离了。

但是，妈妈认为，我们后面的销售环节做得相当不错。尤其是小睿的大声吆喝和后面的果断降价。

听了这一点，小睿很高兴。不过，他转而又跟妈妈说，我认为我们这一次生意不好更重要的原因是，我们不知道哪些东西好卖？

非常好，孩子，你已经知道了做生意之前，收集信息和作研究的重要性。

妈妈郑重建议小睿，如果他要扩大洗车铺，最好在扩张之前能够在小区里做一次问卷调查，看看到底有多少潜在客户，他们需要的服务时段和接受的价格到底能够是多少。那么，他可以根据需求，确定要订购几个水桶、几块抹布，或者要不要招募一些人手。

了解以后再从事某项商业活动，就像孙子兵法中所说，“知己知彼，百战不殆”。

下一次游园会之前，或许可以利用课间休息时间，在走廊上做一个问卷调查，看看各个年级的同学们最希望在游园会上买到的东西是什么。文具、零食、图书抑或是各种工艺品……如果经过这样的调查，我们再来选择要销售的产品，或许能够成为游园会上最火爆的一个铺子。

其实，孩子们的创业多半带着过家家的意味。但是对家长来说，创业无论其成效如何，都是希望孩子们多一点社会体验，让他们挖掘每一次创业成功与否的“真相”。

对小睿来说，洗车铺的主顾虽然只有一两个，但是因为爸爸经常要对小睿提一些意见。比如，爸爸说，最近几次洗车洗得不怎么干净，要换小区里的洗车铺洗车了；比如，爸爸说，如果我预付1年的洗车费用，能不能给一点优惠？

如此等等。

我们和小睿的谈话，就是希望他多一点商业思考。比如说，有竞争的时候该怎么办，提前锁定客户的消费有什么好处。

一个小小的洗车铺，其实很容易就把生活中的一些商业行为拷贝过来，并且进行讨论。

我一直觉得，这样的讨论非常有好处，有时候可以启发孩子们的思维。比如说，孩子意识到有竞争的时候，可以靠服务质量取胜，也可以靠低价格取胜。有时候，这样的好处是可以告诉孩子鉴别打折背后的真相。比如，他成功地劝说爸爸买了一年的“洗车卡”，打了9折。然后，他把这笔预售款放在“妈妈投资银行”获得了15%的年收益。这么一来，他就知道了为什么小区门口的理发店，常常要游说我们买他们的折扣卡。

至于游园会，第一次的不成功我认为反而是一种好事。因为，这让他意识到，有时候自己认为会很热销的产品，顾客并不认同。这样一点点现实生活带来的感知和经验，会让他们长大以后，要面对真正的市场的时候，会多一点角度的思考，而不是自己一厢情愿的乐观和自信。

TIPS：

鼓励孩子去当一次跳蚤市场的卖家。跟孩子讨论一下成败的ABC。

# 第十五章　小兔子带来的投资课

去农场里玩，农场主要送我们一只小兔子。小睿抓住了一只灰兔子。从兔子开始，我们衍生了很多关于投资的话题。

## 白兔、黑兔和灰兔

端午节的时候，我们带着小睿去了一个农场。农场主伯伯允许他抱一只小兔子回家。

农场里其实有很多小兔子。有一只小兔子，白白的绒毛，长长的耳朵透着粉红色，就像是童话书里的小白兔；还有一只是小黑兔，毛发黝黑发亮，在草地上就数它跑得最快。

可是，小睿最后却抱回来一只小灰兔，确切地说，是一直灰白杂色的小兔子。

从外形上看，灰兔子比其他几只逊色多了。

妈妈问，“为什么选择这只灰兔子，而不是最漂亮的小白兔或者最活跃的小黑兔？”

小睿回答说，“妈妈，只有这只兔子被我追到了。”

我高兴的是他量力而行，终有收获。因为虽然是一只不太出彩的小兔子，但是总比两手空空要好。而且，天色已晚，我们将要踏上回家的路程，已经没有太多时间来考虑和实施如何捉住那只黑兔子。

“小睿，你知道么，在投资理财的时候，也应该像你捉一只小兔子那样。”妈妈说。

“为什么？”

“在投资或者理财的时候，我们应该充分考虑各种限制条件之后，做出最佳选择”。

“假如我们可以晚一点回家，那么你是不是会花更多的时间去追逐那只机灵的小黑兔呢？”

“当然，不过我会先把这只灰兔子抓住放在纸箱里，然后再去追小黑兔，如果抓到了小黑兔，我就把小灰兔放了，把小黑兔带回家。”

“假如农场主伯伯允许你抱两只兔子回家，那么你又会如何来抓兔子呢？”

“还是老样子，先抓小灰兔，再抓小白兔，再抓小黑兔。容易抓的先抓，抓进来再决定要哪一个。”

“如果农场主伯伯不允许你抓了再换，抓到哪只就是那只。那么你该如何选择呢？”

小睿歪着脑袋，开始思考。

回家的路上，妈妈要你给答案。“我直接抓喜欢的黑兔子”，小睿一开始这么说，继而他说，“算了，妈妈我还是先抓灰兔子好了。”

可以看出，无论是灰兔子还是黑兔子，对于小睿仿佛都是难以舍弃

的。

其实，投资和理财也是如此。

“若是你决定抓你喜欢的黑兔子，那么这是一种激进型的投资风格。也就是说，你投入时间和精力去追逐那只黑兔子，你若成功，获得的满意度最大，但是很有可能，它跑得很快，你追不上。”

“若是你去抓那只灰兔子，那么这是一种稳健型的投资。也就是说，你投入时间和精力，获得成功的可能性比较大，但是你收获的满意度次之。”

“若是你选择去抓小白兔，那么这算是混合型的投资风格，中庸之道。这样的选择，大家普遍都认可，你也获得一定的满足感。”

“不过，孩子，你还小，抓小兔子的机会有很多，养小兔子的农场也很多。妈妈鼓励你去花更多的时间和精力去抓那只小黑兔。一旦收获，你获得的满意度最大。万一失败，也不要紧，可以下一次再尝试。而且妈妈相信你可以慢慢琢磨出一套有效的抓小兔子的技巧。所以年轻的时候，你可以多尝试，不要轻言放弃。”

可是，小睿说，“妈妈我今天真的非常想带一只兔子回家。我不想等到下一个假期的时候再来农场。”

当然，孩子，妈妈尊重你的决定。回家的途中，有一只小兔子相伴，总好过两手空空。

## 黑兔、灰兔的机会成本

回到家，我和小睿继续谈论关于白兔、灰兔和黑兔的话题。

“如果有一天，农庄里的小兔子都乖乖地坐在你面前，让你挑，等你带它们回家。你会选择哪一只？”妈妈问。

“当然会选我最喜欢的那只黑兔。”小睿说。

选择了黑兔，就意味着放弃了白兔和灰兔。白兔或者灰兔，就是选择黑兔的机会成本，这是一个非此即彼的选择。

中国有句古话说，鱼与熊掌不可兼得，其实说的也是这个道理。我们在选择的时候，也就是放弃了一些东西。生活中会有很多机会成本。妈妈给你的零钱，你用来买玩具，就不能买冰淇淋；周末的时候，我们去看电影，就不能在家看书；妈妈去上班，就不能陪你出去玩……

在投资理财的过程中，也是如此。

因为我们的钱是有限的，去买基金了，你就不能去存银行了。存银行能够保证拿到的那部分收入，就是你的机会成本。买了基金，就不能买股票，那么股票的潜在收益就是你买基金的机会成本。

正是有机会成本的存在，一些看起来不错的投资或者选择，深究起来其实并不明智。

比如说，现在我们有两种选择，把100元钱买股票或者存银行。我们

决定买股票，一年后，股票赚了2%，变成了102元。我们赚钱了么？你说是。可是妈妈说，不，我们实际上亏钱了。

因为你的100元钱用来存银行，银行会付给你3%的利率，也就是说100元存银行，将获得103元。3元，是你的机会成本。因此在这个投资中你并没有赚钱，反而损失了1元钱。

金钱是机会成本，其实时间也是机会成本。

比如，在农场里有很多小兔子，有灰兔子，还有黑兔子，可以让我们随便抓。黑兔子的价值是100元，灰兔子的价值是80元。如果我们抓黑兔子的时间是1个小时，而抓住一个灰兔子的时间只要半个小时。这个时候，应该抓黑兔子，还是灰兔子？很显然，要抓灰兔子，因为抓一个黑兔子的时间成本更高。

我们出游的时候，可以坐飞机，也可以坐大巴。巴士的票价更低，但通常我们会选择坐飞机。为什么呢？这不是因为我们不懂得选择，而是因为我们的时间成本相对较高。因为坐大巴旅行，爸爸妈妈要请更多的假期，意味着我们当月的收入会减少，这使得长途汽车变成了更加昂贵的交通工具。若是爸爸妈妈年纪大了，已经退休了，而且不考虑舒适的问题，或许我们就会选择坐大巴或者火车等其他更加廉价的方式出行了。

## 小灰兔安家了

小灰兔在我们家安家之后，小睿特别高兴，叮嘱妈妈买胡萝卜、青菜给小兔子当食物，还给小兔子专门买了一个笼子，当做它的新家。

有空的时候，小睿就会把小兔子放出来，摸摸小兔子的背，替它梳理一下毛发，还跟小兔子讨论一下天气和自己的心情。

小兔子的胃口可真大。一见小睿走近，小兔子就扒着栏杆，仿佛讨好地笑着。

喂它吃玉米、胡萝卜、生菜，它仿佛来者不拒，两个前爪捧着食物，高兴地啃着。

过了一个星期，妈妈发现，小兔子的食量实在惊人，平均下来，小兔子每天要吃掉6棵小青菜、2根胡萝卜以及1根玉米。

天气适宜的时候，小睿还拎着兔笼子，到小区的草坪上溜兔子。这时，往往围观者甚众。有几个小朋友，因此还跟小睿成为了“兔友”，热心地一起讨论应该给小兔子吃点啥，还一起憧憬着小兔子生下更多的小兔子，以便他们组成一个“兔子队”。

如果把小兔子看成是一项投资，可见这项投资并不是一次性终结的，而是需要我们持续地投入和维护。每一天给它喂的食物，是我们的后期投入成本。

在投资理财中，有一些投资项目也需要我们不断地投入后续资金，那

么我们要看，这个后续资金是不是我们可以负担得起的。如果后续的投入是我们承担不起的，那么我们在一开始的时候，就要考虑好要不要做这项投资。

现在，小兔子吃的6棵小青菜、2根胡萝卜以及1根玉米，我们还能承担得起，若是它的胃口放大100倍，我们就承受不了这么大的压力了。假如真是那样，一开始我们考虑的不是把哪只小兔子带回家的问题，而是考虑要不要把小兔子带回家。

这样的问题，在我们的生活中会经常碰到。比如我们买房子的时候，不仅仅要考虑首付款是不是能够支付，还要考虑后期每个月的还款以及物业管理费等一系列必要的固定开支。后续的这些开支是持续不断的，如果不能承担，那么我们就要作出选择，买或者不买。

对待小兔子亦是如此。如果这个小兔子一点点胃口变大，那么的确要认真考虑一下要不要继续养下去。

如果小兔子一天吃600棵青菜、200根胡萝卜和100根玉米，那还是小兔子么？小睿忽然想到这一点，立刻质疑起妈妈的假设起来。

孩子，这仅仅是假设。

不过，假如小兔子真的胃口增大100倍，这的确不是一只小兔子，但也可能是100只小兔子，或者是小伙伴们设想的“兔子队”。

“要是有兔子蛋就好了。”小睿有些沮丧、有些遗憾地说。妈妈明白，假如有兔子蛋，我们就可以把兔子蛋卖了，以便增加收入，可以给小兔子

买食物。

不过，妈妈提醒小睿，假如有100只小兔子，或许就有小兔子生下来，或许也可以把兔毛剪了，这样你用这些收入弥补给小兔子买食物的开销，或许压力就不那么大了。

这是一个好主意么？其实，若真是养小兔子的农场，他们多半是把小兔子养大养肥了卖给餐馆，这是妈妈不忍心说的一个现实。

# 小灰兔变成小白兔

小灰兔在我们家安家之后，每天一日三餐。除了多了一点蔬菜的开销之外，小灰兔也给我们家带来了一些新的乐趣。小睿尝试着去照顾小兔子：给它换垫子，叮嘱妈妈买菜的时候一定要买点胡萝卜……

有一天，小睿跑过来兴奋地跟我说，妈妈，妈妈，小灰兔变漂亮了。

妈妈过去一看，果然，这个小灰兔的灰色渐渐淡去，毛发变亮变白了。

仿佛，小灰兔子正在变成一只小白兔。

“这是你喜欢的么？”

若是，很好。其实，大多数人是喜欢小白兔的。若这是一场投资，那么从灰兔变成白兔，显然是一桩有正收益的投资。因为喜欢小白兔的人多，小白兔的价格应该会超过小灰兔。

想一想，比如有10个人喜欢这只小白兔，他们为了能够得到这只小白兔，就会相互竞争，可能会以各种各样优厚的条件来跟你交换小兔子。而我们的小兔子只有一只，那么大家为了得到小兔子，就会不断抬高条件，也就是价格。

而小灰兔呢，喜欢的人少，可能只有5个。那么他们之间为了得到小灰兔也展开了竞争。但是大多数情况下，前面10个人相互竞争最后胜出者提出的价格，高于5个人相互竞争最后得出的最高价。

但是假如农场主伯伯把农场里的小白兔和小灰兔都拿出来，那么你的那个小兔子也就不稀奇了。喜欢小兔子的人，也并非只有你的小兔子可以选择，他们的选择更多，价格也就下来了。

在投资市场中，也是如此。有些投资产品是稀缺的，价格就高。如果增加供应，就会拉低价格。比如说，中国股市刚开始的时候，上市的股票只有8只。投资者只能买这8只股票，所以价格就会虚高。现在呢，在中国股市里有2000多只股票，可以选择的就多了，当然价格就不会那么离谱了。

“但是你若不喜欢小白兔，而坚持喜欢原来的小灰兔，你是不是该果断地拿回去跟农场主伯伯换一只，重新换小灰兔回来？”妈妈问。

“当然。”小睿歪着脑袋跟妈妈说，“农场主伯伯一定很高兴我把小灰兔变成了小白兔，而说不定他会给我两只小灰兔呢。”

“的确如此。或者，你也可以选择只接纳一只小灰兔，而农场主伯伯说不定会给你一些其他的奖赏，这在投资上就叫做收益。”妈妈说。

在一个小兔子的话题中，我和小睿谈论了很多经济学词语，比如机会成本、时间成本、后续成本、收益等。

每一个家庭都会有自己的“小兔子”。爸爸妈妈可以从孩子们能够观察到、能够理解的角度出发，给他们讲一讲关于钱的那些事儿。

不要惧怕引入一个新的名词。孩子们的接受能力超过我们的想象。从生活中的点滴着手，这些新名词并不是教科书上冷冰冰的字眼。这些新名

词，可能是小兔子的尾巴，或者是小狗的狗粮，抑或是小鸟的羽毛……大胆地从孩子们的视角开始，跟孩子们谈钱，并不是一件困难的事情。

TIPS

找一个自己家的“小兔子”，跟孩子讲讲投资的机会成本、后续投资和现金流。